

# Carle Duchesne



## Informations personnelles

-  Carle Duchesne
-  carle.duchesne@outlook.com
-  +33652406165
-  250 rue des Châteliers  
45160 Olivet
-  12 juin 1965
-  Homme
-  Française
-  linkedin.com/in/carleduchesne

## Compétences

fournisseurs d'accès à Internet

Pack Office

## Langues

English

Spanish

French

## Profil

### Profil

Développeur commercial et marketing en France et à l'Export avec un management d'équipes pluridisciplinaires.

23 ans de collaboration dans un groupe de dimension international dans l'audio visuel et plus récemment 10 ans de capital d'expériences acquis dans la développement de produits de Communication Visuelle en France, le tout avec le même goût de la construction de projets en équipe. Des cheveux gris mais toujours la même envie...

Etat d'esprit positif et curieux

## Formation

**Diplôme supérieur d'Ecole de Commerce; Section Marketing Produit** **de sept. 1987 à juin 1990**

EDC Paris Business School, Courbevoie, Paris

**Deug de Droit** **de oct. 1984 à juin 1987**

Faculté de Droit - Campus de Malakoff, Malakoff, Malakoff

**Baccalauréat - Série Economie** **de janv. 1983 à juin 1984**

Lycée Saint Michel, Saint Mandé

**Finance; "Maîtriser les fondamentaux de la; finance"** **oct. 2012**

## Expérience professionnelle

**Directeur Commercial Opérations** **de nov. 2022 à ce jour**

SAS AK PRINT & FBI, Saint-Denis-de-l'Hôtel, Saint-Denis

Industrie spécialisée dans la Communication Visuelle

- Opération de fusion réalisée entre deux fabricants de signalétique avec la création de la SAS AKPRINT & FBI constitué avec un capital de 291 500 €.
- Synergie entre les deux entités facilitant le développement de nouveaux projets sur le marché de la Communication Visuelle,
- Management des opérations commerciales en collaboration avec des Commerciaux, Télé -négociateurs, Techniciens,
- Rédaction des scripts, argumentaires commerciaux,
- Réorganisation des ressources,
- Plan d'investissement lancé autour de nouvelles machines d'impression LED et la création d'un site marchand ...

CA cumulé des deux entités 2021 - 2022 : **830 k€**

**Directeur Commercial - Associé** **de juin 2013 à nov. 2022**

SAS fbi Signalétique -Capital de 50 000€, filiale d'AKPrint., Saint-Denis

- Fabricant - Adhérent IMPRIM'VERT : Supports de Communication Visuelle
- Management d'équipes pluridisciplinaires, recrutement et accompagnement,
- Ciblage des marchés privés de la PLV, de la signalétique d'unités de

# Centres d'intérêt

- voyages
- lecture
- Trail

production industrielle, de marquages sur packaging, d'agences de Communication, de Maisons d'éditions, de Magasins Indépendants et d'Administrations publiques.

- Définition et mise en place de la stratégie en interface avec le Directeur Administratif et Financier,
- Négociation et gestion des achats d'outils industriels d'impression,
- Pilotage de la logistique, Gestion des appels d'offres.

CA : **1200 k€** Progression du CA de 2013 à 2019 : + 30% Diversification de l'appareil de production : investissements en machines outils de 2015 à 2018 : 500 k€

## Directeur Commercial et Marketing

de janv. 2010 à janv. 2013

CANAL + INTERNATIONAL, Boulogne Billancourt

- **Membre du Comité de Direction - Zone Océan Indien, basé à La Réunion**  
CANAL + INTERNATIONAL, Boulogne Billancourt
- Définition et mise en place de la stratégie marketing et commerciale,
- Management d'équipes commerciales, marketing, et prestataires CALL CENTER, soit **120** collaborateurs répartis sur la zone,
- Organisation et pilotage directe de l'opération de renouvellement du parc de décodeurs "CANAL EVOLUTION" : passage du MPEG 2 au MPEG 4 DVBS2.  
CA 2010 : 65 000 k€ - EBIT 2010 : 24 000 k€ Budget : 1500 k€

## Directeur Commercial

de janv. 2004 à janv. 2010

CANAL + INTERNATIONAL, Boulogne Billancourt

- **Membre du Comité de Direction - Zone Caraïbes, basé en Guadeloupe**  
CANAL + INTERNATIONAL, Boulogne Billancourt
- Management, formation et animation du Service Commercial, soit **61** collaborateurs répartis dans la zone Caraïbes.
- Définition et mise en place de la politique commerciale et du plan promotionnel,
- Définition de la politique de merchandising en collaboration avec notre agence de communication et des cabinets d'architecture,
- Négociation des investissements propres aux boutiques en propre CANAL+ et Distributeurs Agréés,
- Pilotage des accords de partenariat commercial avec les fournisseurs d'accès à Internet (FAI) CA 2009 : 164 000 k€ - EBIT 2009 : 45 000 k€ Progression de 28% du CA entre 2007 et 2009 et de 12 % sur l'EBIT Taux de pénétration des foyers Antilles Guyane : 60% Budget : 1200 k€

## Chargé de Mission CANAL+ Polynésie

de janv. 2003 à janv. 2004

CANAL + INTERNATIONAL, Boulogne Billancourt

Cession de la licence de marque CANAL+ à l'OPT (Office des Postes et Télécommunications) Conseil et collaboration directe avec les équipes pluridisciplinaires du repreneur TNS, filiale de l'OPT, Pilotage de l'opération de transfert des abonnés CANAL+ vers le bouquet satellite TNS, Gestion du plan social des salariés de CANAL+ POLYNESIE, avec reprise de l'ensemble du personnel.

## Directeur Commercial et Marketing

de janv. 1999 à janv. 2003

CANAL+ INTERNATIONAL, Boulogne Billancourt

### Membre du Comité de Direction - Zone Pacifique

- Organisation, Recrutement, Management, Formation et Animation des Services Commercial, Marketing et Logistique : **45** collaborateurs.
- Mission de lancement de CANALSAT en Nouvelle Calédonie, Définition et mise en place de la politique commerciale et marketing,
- Création d'une société en Australie : CANALSAT Australie Ltd, filiale de

CANAL+ Calédonie et Canal+ International. Négociation avec l'AUSTRALIAN BROADCASTING AUTHORITY et l'AUSTRALIAN COMMUNICATION AUTHORITY en vue de l'obtention des licences commerciales et techniques.  
CA 2002 : 38 000 k€ - EBIT 2002 : 12 000 k€ ARPU mensuel par client abonné : 100 € Taux de pénétration des foyers : 47% Budget : 700 k€

**Attaché Commercial - Cadre**

**de janv. 1991 à janv. 1999**

CANAL+ Distribution, Paris 15ème, Paris

En charge de l'animation de réseaux de Distributeurs Agréés sur Région Paris Ile de France et Grand Ouest.

- Lancement de CANALSAT en mode analogique puis numérique en 1996,
- Animation, fidélisation d'un réseau de distribution d'environ **1500** points de vente: GSS, GSA, Grossites, Cablo - Opérateurs et Indépendants.
- Montage d'opérations promotionnelles, merchandising des Magasins Agréés, veille concurrentielle, management des Promoteurs des Ventes.
- Part de marché versus concurrent TPS : évolution de 60 à 75 %.

**Responsable des Etudes Marketing**

**de sept. 1991 à nov. 1991**

Tour Opérateur Voyagiste Agence Nouveau Monde, Paris 6ème

- Etudes de concurrence versus concurrent Nouvelles Frontières.