

Jean-Luc GERARD,



16, rue Marie Galante
92 500 Rueil Malmaison
33 1 47 51 22 68 Mob: 33 6 85 54 26 63
jeanlucgerard@wanadoo.fr

EXPERIENCE – PRINCIPALES REALISATIONS PROFESSIONNELLES

Depuis 2015

Interventions ponctuelles secteur automobile (Groupes distribution- développement, CSIAM)

Ford France – FMC automobiles, Saint Germain en Laye

Président, Directeur Général Mai 2006 à Juillet 2014

Responsabilité du développement de la filiale. Chiffre d'affaires €2.3 milliards, (véhicules particuliers, utilitaires, et pièces détachées).

Part de marché – VP/VU 5/5,5%, volume moyen 130 000 véhicules.

Directeur des Opérations – Directeur commercial Novembre 2005 à Mai 2006.

Responsabilité du développement commercial ventes véhicules, tous canaux de distribution, élaboration de la stratégie commerciale.

Mazda Automobiles France, Marly la ville

Président de Février 2001 à Nov. 2005

Reprise de l'ancien importateur, mise en place de la nouvelle filiale d'importation. 50 employés, C/A €300 Millions

Volume et Chiffre d'affaires triplés au cours des 5 années.

Ford France – FMC Automobiles Rueil Malmaison

Directeur général « Fieco » de Nov. 1999 à Jan. 2001

Développement en Europe du Sud d'une initiative Globale, consistant à enrichir l'expérience d'un constructeur sur la filière aval avec prise de participation dans des grands groupes de distribution.

Directeur Marketing d'Avril 1997 à Octobre 1999

Définition stratégie de commercialisation sur la Marché Français- Prix produits communication – Fait marquant Lancement Focus en 1999.

Directeur des Ventes Février 1996 à Mars 1997

Responsabilité du développement des ventes tous canaux – particuliers et Flottes au travers du réseau de distribution.

Ford Credit Europe -France – Rueil Malmaison

Directeur Général : Juillet 1994 à Février 1996

Responsabilité du centre de profit. Financements concessionnaires, et clients finaux. 120 personnes.
Lancement en 1995 d'une structure dédiée – Location Longue Durée avec Services.

Directeur Commercial mars 1992 à juillet 1994

Redéfinition stratégie commerciale, redéploiement ventes de financements via le réseau, et les Flottes.

Ford France – FMC automobiles -Rueil Malmaison

Directeur régional Bordeaux (1 année) et Lyon (5 années) d'Aout 1986 à Février 1992

Mise en place opérationnelle de la stratégie commerciale – clients particuliers et Sociétés auprès du Réseau.

Département Ventes et Marketing – de Mars 1980 à Aout 1986 - Différentes missions

Chef du service Plans de commercialisation, Chef de Produit VP, 18 mois.

Chef du service Distribution & prévision des ventes, 15 mois

Chef de région (région Midi Pyrénées) 18 mois

Assistant Chef de Produit 18 mois

Analyste des ventes 12 mois

FORMATION

Paris IX Dauphine,

Maitrise Finance /Fiscalité 1978

Duke University- Strategic Marketing 1995

Langues : Anglais courant, Espagnol connaissances scolaires

AUTRES

Président de la Chambre Syndicale des importateurs (CSIAM) de 2009 à 2014. Président honoraire depuis.