



David DURAND

06 08 42 49 70

daviddurandsp1@gmail.com

EXPERTISES CLÉS

- Direction générale & centres de profit (P&L)
- Pilotage opérationnel multi-sites & réseaux
- Direction des fonctions supports
- Supply chain & flux logistiques
- Structuration & transformation d'organisation
- Développement commercial & grands comptes

LEADERSHIP

- Membre de CODIR
- Direction générale · réseau 100+ sites
- Jusqu'à 250 collaborateurs encadrés

ATOUTS PERSONNELS

Vision terrain

Gestion de la complexité

Leadership fédérateur

Sens du résultat

Continuité opérationnelle

Rigueur & organisation

DIRECTEUR GÉNÉRAL / DIRECTEUR OPÉRATIONNEL

PILOTAGE P&L · MULTI-SITES & RÉSEAUX · OPÉRATIONS

PROFIL

Dirigeant opérationnel, 25 ans d'expérience dans le pilotage d'activités B2B et de réseaux multi-sites. Directeur Général d'un réseau de franchise (100+ points de vente, 250 personnes) : pilotage du P&L et de la performance économique, direction des fonctions supports, optimisation de la supply chain et déploiement de la marque. Du terrain à la direction générale — expert de la structuration et de la transformation des organisations, du management d'équipes (jusqu'à 250 personnes) et de la conduite de centres de profit jusqu'à 72 M€.

RÉSULTATS & IMPACT

JUSQU'À
250
COLLABORATEURS
· MULTI-SITES

JUSQU'À
72 M€
CHIFFRE
D'AFFAIRES
PILOTÉ

100+
SITES · RÉSEAU
PILOTÉ

+10 %
CROISSANCE
DES VENTES

EXPÉRIENCES CLÉS — 2001 / 2026

2021 — mai
2026

L'ONGLERIE — Directeur Général — Membre du CODIR

Canéjan (33)

- Direction générale d'un réseau de franchise — 100+ points de vente, 250 personnes (CA 17 M€)
- Pilotage du P&L et de la performance économique ; direction des fonctions supports
- Optimisation de la supply chain / flux logistiques & déploiement de la marque en distribution

2019 — 2020

FOUSSIER — Responsable Technico-Commercial

Bordeaux (33)

- Création de poste : structuration de l'organisation commerciale Sud-Ouest
- Développement des ventes — contrôle d'accès (CDVI, SimonsVoss, Winkhaus)

2012 — 2018

LTM — Direction Commerciale

Rennes (35)

- Direction commerciale d'une activité de négoce (quincaillerie du bâtiment) — CA 72 M€
- Management d'une force de vente de 120 personnes (commerciaux, vendeurs, chefs d'agence)
- Croissance des ventes : +10 % sur N-1

2010 — 2012

STREMLER — Technico-Commercial Itinérant

Nantes (44)

- Vente itinérante B2B — serrurerie (10 départements)

2008 — 2010

DIGIT — Technico-Commercial Itinérant

Nantes (44)

- Vente itinérante B2B — contrôle d'accès (12 départements)

2001 — 2008

GRANDJOUAN — Agent Commercial Itinérant

Nantes (44)

- Développement multi-cartes dans le bâtiment (20 départements)

FORMATION



- 2025 Perf. management
- 2006 Perf. commercial sénior
- 2001 BTS Technico-commercial

VALEURS



- Engagement
- Exigence
- Esprit d'équipe
- Orientation résultats
- Proximité terrain