

# RONALD GARCIA

DIRECTEUR REGION /  
BUSINESS UNIT

+33 6 34 10 61 14  
rj.garcia@hotmail.fr  
linkedin.com/in/ronaldjuniorgarcia

## PROFIL PERSONNEL

Manager aguerri, je sais fédérer les équipes pour atteindre des objectifs ambitieux. Une vision claire, partagée et porteuse de sens est pour moi l'ingrédient indispensable pour toutes réussites. Selon moi, exigence et bienveillance vont de pair pour développer les compétences des collaborateurs et atteindre les objectifs de l'organisation. Homme de terrain, orienté résultat, j'ai à cœur d'optimiser les process pour améliorer la compétitivité des offres. De nature empathique et créatif, je sais écouter le client, déceler de nouveaux besoins et adapter les offres pour développer le fond de commerce de manière durable.

## DOMAINES D'EXPERTISE

Management - Négociation - Développement  
Commercial - Gestion de centre de profit - Change  
Management - Lean Management / Amélioration  
continue - Développement des Ressources Humaines

## ACTIVITÉS EXTRA PROFESSIONNELLES ET PASSIONS

- Ambassadeur TedX 2019
- Membre RSE Touraine 2019
- Administrateur Caisse Tours Crédit Agricole Touraine Poitou
- Jardinage, Motos, Guitare

## PARCOURS UNIVERSITAIRE

### MASTER 2 MANAGEMENT STRATÉGIQUE ET PERFORMANCES DURABLES DES RH

IAE Tours | 2017 - 2018

### LICENCE MANAGEMENT DES ENTREPRISES

IAE Caen | 2015 - 2016

### DUT GÉNIE INDUSTRIEL MAINTENANCE

IUT Sénart | 2010 - 2012



## EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

### DIRECTEUR ACHATS FRANCE - WEMEA

TRIGO GROUP | Juin 2022 - Aujourd'hui

- Responsable d'un service partagé Achat pour 4 sociétés en France
  - Définition et mise en œuvre de la stratégie achat : 60M€ d'achat 2023
  - Management d'une équipe à taille humaine (coordination, gestion de projets, développement des compétences)
  - Obtention 2023 de la certification 14001
- Mise en place d'un SSC (nearshoring) à Tanger (Maroc) pour appuyer WEMEA
  - Montage du dossier stratégique et des gains associés
  - Recrutement et management sur les fonctions Achats, Recrutement, Digitales Recouvrement, Facturation, Admin
  - Définition des process d'échanges et des KPI de suivi pour pilotage

### DIRECTEUR RÉGION CENTRE

TRIGO GROUP | Avril 2019 - Juin 2022

Leader mondial du management de la Qualité dans le secteur de l'Industrie Automobile, aéronautique et heavy transportation

- Direction Région Centre : 8 sites industriels CA > 7M€ / an avec des pics à + de 250 ETP
- Définition et application de la Stratégie de développement commercial
- En charge du management opérationnel : identification des talents, contribution à l'engagement et la motivation, conduite du changement, développement des compétences, gestion du climat social et disciplinaire
- Pilotage de l'amélioration continue et de l'excellence opérationnelle (Lean Management)

### RESPONSABLE DES VENTES SERVICES DIGITAUX

Schindler Group | Juillet 2018 - Avril 2019

Schindler est leader de la mobilité urbaine. Schindler Ahead est la nouvelle solution numérique pour ascenseurs et escalators connectés.

- Animation et Coaching de la force commerciale (85 commerciaux) approche de la vente de valeur
- Développement de partenariats et réseaux (mise en place du partenariat avec ascenseurs-online.com)
- Développement et finalisation de produits digitaux (solutions écrans et musique d'ascenseur connectés)
- Atteinte de l'objectif de 450 services vendus/mois en 6 mois

### RESPONSABLE SERVICE TECHNIQUE FRANCE

Diversey | Février 2016 - Juin 2017

Fournisseur de produits de nettoyage et d'hygiène destinés aux pros

- Management d'un service de 65 personnes Design du service client (Mise en place d'une hotline multicanale)
- Gestion de projets de digitalisation services (amélioration process...)
- Développement du CA sur 3 segments (SAV Taski + 15%, SAV Diversey + 20%, Engineering + 80%)

### RESPONSABLE SAV FRANCE

IPC Integrated Professional Cleaning | Janvier 2014 - Janvier 2016

IPC est un fabricant de matériel de nettoyage industriel

- Design du SAV : construction du centre d'appel, Mise en place d'un nouveau système informatique, harmonisation des méthodes de travail des techniciens (présentation, démonstration, prise en charge des interventions)
- Management d'une équipe de 18 Technico-commerciaux et 2 assistantes
- Coordination du projet « transformation en centre de profit » : seuil de rentabilité de 900k€ atteint en 2015