



# JEAN LUC VANENGELANDT

DIRIGEANT STRATEGIQUE ET OPERATIONNEL

## CONTACT

06 07 95 41 04

venji@live.fr

6 rue de Madrid 59400  
Cambrai

54 ans, marié

## COMPETENCES

- ERP : SAGE, SAP
- CRM : Salesforce, Hubspot
- CMS : Prestashop, Shopify
- WEB : Amazon seller, Ads, Google ads, Meta

## LANGUAGES

- English (Fluent)

## EDUCATION

### Executive MBA

ESSEC La Défense 2022  
Programme Goldman Sachs

### MBA ingénieur commercial Retail

CESI Est, Strasbourg  
Alternance Mars Alimentaire

## CENTRE D'INTERÊT

Sports : Natation en club, plongée sous marine

Expériences enrichissantes : 2 ans en Outre-mer, 1 an en Angleterre, 6 mois USA et tour du monde en solo



## PROFIL

Expert en leadership avec 20 ans d'expérience, spécialiste en gestion de crise, performance financière et transformation organisationnelle, je suis prêt à apporter mon dynamisme et mon expérience en retail, supply-chain et e-commerce à votre équipe.



## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

**JOCAFLOR & Yzily / Lille** 2019 - PRESENT  
Gérant - TPE et Startup (CA : 1,5M€)

- Diversification de l'activité : 30 % à l'export, 50% en e-commerce B2B/B2C et grands comptes retail B2B .
- Gestion d'équipe pluridisciplinaires (MOA, fullstack, chef de projet).
- Mise en place d'outils d'automatisation et transformation des fonctions supports.

**CARGILL Refined Oils Europe / La défense** avril 2016 - août 2018  
Account Manager Retail France Benelux

- Gestion stratégique d'un portefeuille clients Retail en Belgique et France générant une marge contributive de plusieurs millions.
- Veille concurrentielle et analyse financière pointue pour stimuler l'innovation produit/service.

**VETEC INVESTISSEMENT / Lille** mai 2014 -avril 2016  
Consultant en retournement d'entreprise

- Préparation de plans stratégiques (business ( SWOT, PESTEL, Canva)
- Gestion du dépôt et présentation de dossier aux tribunaux commerce

**Allibert Sanitaire FR & Export / Grenoble** mai 2012 -avril 2014  
Directeur Commercial, membre CODIR

- Pilotage stratégique du retournement de la filiale atteignant l'équilibre financier en deux ans.
- Restructuration commerciale innovante par l'externalisation de la force de vente.

**SUNDIS - ROTHO France & Export / Lille** mai 2004 -avril 2012  
Directeur des ventes et membre CODIR et R&D

- Pilotage stratégique ayant généré de 20M€ en France et 1M€ export
- Développement et renforcement des relations commerciales avec des grands comptes clefs tels que Carrefour, Auchan, Aldi..

**MARIE plats cuisinés / Lille** janv 1997 -janv 2004  
Directeur Régional Nord Retail

- Management de 10 chefs de secteur Retail
- Négociation régional avec Scapest, Scapartois
- Meilleure DN nationale et gagnant des challenges volumes