

+ 12 ans d'expérience en qualité de Directeur Général de la filiale française de BRIO A.B. (Groupe Suédois)
+ 1 an en qualité de Directeur Général Adjoint de OBESINOV France
Président - Fondateur de la SAS LA FROG COMPAGNIE (5 ans d'activité)
- Anglais courant -

Pascal RINALDI

189, Avenue Jean-Jaurès - 92140 CLAMART
+ 33 (0) 6 80 15 06 22 - E-Mail: rinaldi.pascal@orange.fr

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

HOTELWAY LIMBER-WAY OY

De Mars 2018 à Aujourd'hui — **CONSULTANT / AMBASSADEUR DE MARQUE**

Start-up finlandaise ayant mis au point une application nouvelle, destinée à améliorer la communication entre les hôteliers et leurs clients et à développer la vente de services www.hotelway.com

---

OBESINOV

Avril 2017 - Mars 2018 — **DIRECTEUR GENERAL ADJOINT**

OBESINOV www.obesinov.com – 57 employés – C.A. 10 M€
Bras droit du Directeur Général, plus spécialement en charge de la supervision et de la co-organisation des départements Marketing et Commercial.

Résultats : Le repositionnement de la communication pour aligner l'image de marque avec la qualité supérieure des produits ainsi que la refonte du site Internet et une présence assidue sur les réseaux sociaux boostent aujourd'hui la visibilité d'OBESINOV, affirment la crédibilité des produits et fédèrent de nouveaux adeptes au concept. Mieux organisés et mieux suivis, les commerciaux sont plus efficaces.
Le C.A. a progressé de 15% sur l'année 2017.

SAS LA FROG COMPAGNIE

2012 - Mars 2017 — **CHEF D'ENTREPRISE**

Président – Fondateur : Agence Commerciale évoluant dans les domaines du jeu, du jouet et de la puériculture, ayant l'exclusivité de représentation sur le marché français des marques TRUDI – SEVI (Italie – www.trudi.it) - Importateur et distributeur exclusif pour le marché français des marques PLAYFOREVER (Angleterre – www.playforever.co.uk) – QUUT (Belgique – www.quutbeachtoys.com) & KROOOM (Israël – www.krooom.com).

7 employés dont un directeur, une assistante administrative & commerciale et 5 VRP multicartes répartis sur l'ensemble du territoire - Un sous - agent commercial couvre le segment spécifique de la distribution scolaire.

Résultats : Partie de 0, la société réalise un C.A. de 250 K€ en 2016. Le C.A. correspond pour 80% aux commissions versées par les marques partenaires (C.A. réel de l'activité: 1 M€ env.), les 20% restant relèvent de l'activité de distributeur (import/stockage/revente).
La société a été mise en veille en Mars 2017 à la suite du retrait d'un des partenaires majeurs qui a souhaité reprendre la gestion de la distribution de ses produits depuis son pays d'origine.

RINALDI Consulting

Société regroupant les activités de conseils aux entreprises dans les domaines du jouet, du jeu et de la puériculture.

2009 - 2011 **CONSULTANT - AGENT DE MARQUES**

Consultant pour les Marques GREEN TOYS – MOOVER TOYS – TOT TALK – NUCHI TOYS – PAZU - KOUVALIAS.

- Conseils de toute nature se rapportant aux besoins d'une entreprise souhaitant développer sa notoriété et ses ventes sur les marchés Français et Européens francophones et notamment conseils relatifs au Marketing, à la Vente et à la stratégie de distribution des produits.

BRIO S.A.

Filiale Française de BRIO A.B. – Suède (CA 100 M€) www.brio.net
Distribution des produits de la marque BRIO (Leader Mondial dans le secteur du jouet en bois) suivant la stratégie définie par le Groupe (aux Magasins Spécialisés et aux Grands Magasins) sur les marchés Français & Belge - C.A. 6 M€

1997 - 2008 **DIRECTEUR GENERAL France / Belgique**

- Responsabilité de la gestion quotidienne de la filiale – Veille à la conformité des produits de la marque à la réglementation en vigueur en France - Représentation de la marque auprès des Institutions et des Organismes de contrôles Français (Fédération du Jouet – DGCCRF – Tribunal de Commerce – Conseil des Prud'hommes...) – Négociateur pour la marque auprès des Grands Comptes.
- Définition de la stratégie de Distribution de la marque sur le marché Français en fonction de la stratégie du Groupe à l'international - Veille concurrentielle.
- Recrutement, Planification, Organisation et Gestion de l'équipe Française (jusqu'à 21 personnes)
- Définition et suivi des budgets annuels en accord avec le Groupe.
- Reporting Sales / Marketing & Costs à la Maison Mère.
- Planification & Gestion des approvisionnements pour la France (Demand Solution).
- Gestion d'un entrepôt et d'une équipe dédiée (de 1997 à 2004).
- Supervision et accompagnement au niveau de la filiale Française, en 2004, de la mise en place d'un nouveau système de gestion informatique centralisé (AXAPTA de Microsoft).

- **Fonction de Directeur Commercial & Marketing**:

Résultats : D'un C.A. de 150 000 € lors de ma prise de fonction à un C.A. de 6 M€, au plus fort, en 2002.
Réduction drastique des coûts de la filiale : - 25% entre 2004 et 2008 (Centralisation de la Logistique avec fermeture d'entrepôt – Réduction de Personnel).

BRIO S.A.

De Janvier 1995 à Décembre 1996 **DIRECTEUR COMMERCIAL**

- Management d'une équipe de 6 commerciaux dont 2 exclusifs et 4 indépendants.
- Couverture en direct des clients du secteur Nord/Est de la France. Visites.
- Gestion des Grands Comptes au niveau national.

Résultats : Développement du CA : + 150% en 2 ans.
Développement du nombre de revendeurs de la marque (+ 500 magasins actifs sur 2 ans) dont Jouéclub (300 magasins).

DIVERS

BAC G3 - BTS TOURISME.
Centres d'intérêts : Football (Ancien joueur), Décoration, Dessin, Peinture, Photo.