



REDOUANE DAHBISKALI

Directeur Général / Directeur Commercial

52 ans - Permis de conduire
- France

✉ info@colombus-recycling.fr

Management de transition

Stratégie et développement

Transformation organisationnelle / Business Model

Expertise Gestion des déchets Recyclage et Valorisation

Investissements industriels et Acquisitions

in

Directeur de filiales et de business unit, j'ai acquis une solide expérience dans le pilotage des organisations et leur développement commercial

Mes expériences sont principalement liées à la conduite du changement et la transformation des business modèles au niveau stratégique et la mise en application opérationnelle.

🎓 FORMATIONS

Executive MBA : Gestion et Management stratégique des organisations

INSTITUT FRANÇAIS DE GESTION - IFG CNOF

Septembre 2010 à octobre 2011

3ème cycle Gestion

💼 EXPÉRIENCES

Dirigeant Fondateur

Colombus Recycling - Depuis juin 2018 - France

- 2025 : Direction commerciale export Marché Francophones et Arabophones pour une entreprise italienne de production de matériel technique Haute Pression
Diagnostic stratégique des marchés civils
Création des offres et des canaux de distribution
- 2024 : Accompagnement stratégique sur le marché des biodéchets, de la collecte et du nettoyage des contenants
Stratégie de différenciation et mise en place de l'organisation opérationnelle et commerciale
Mise à niveau du mémoire technique AO et méthode Mix
- 2021-2024 : Propreté Urbaine
Restructuration complète de filiales de groupe dans la gestion des déchets. Redressement commercial, Investissement CAPEX 6M€, Structuration de la gouvernance, Gestion de litige civil - pénal, Augmentation de l'EBITDA, Acquisition d'une filiale
- 2019 : optimisation d'un centre de tri des déchets flux industriels - recrutement et formation d'un directeur de centre, d'un directeur de production - Mise en place organisation opérationnelle et administrative
- 2019 : Mission de développement commercial pour une entreprise Chinoise
Importation de véhicules de loisirs à mobilité électrique pour les acteurs du marché des locations de loisirs (campings, activités touristiques balnéaires...) sur l'Europe de l'Ouest
- 2018 : Développement du marché portugais en prestation de sous-traitance de régénération des films plastiques souillés

📋 COMPÉTENCES

Direction Générale

- Stratégie et planification
- Gestion de P&L
- Direction de filiales multi-sites
- Gestion des ressources humaines
- Management d'équipe
- Conduite du Changement
- Transformation de business model
- Retournement
- Acquisitions

Direction commerciale

- encadrement équipe commerciale
- élaboration de la stratégie commerciale
- Plan d'actions commerciales (support mix-marketing etc...)
- Indicateurs de pilotage de la force commerciale
- Elaboration des plans de performances personnel et objectifs
- Organisation du CRM

Stratégie

- Stratégie commerciale
- stratégie de diversification
- transformation du business modèle

- 2018 :Création d'un plan de maintenance et de suivi des unités de production dans les centres de tri de déchets pour un indépendant du déchet
Passage de 71% à 86% des taux de disponibilités machines en production
- 2017 : Refonte de l'organisation d'une ETI dans le déchet de 53 M€ de CA axée sur des marchés historiques mais en banalisation d'offres) ne générant plus que très peu de marge (fonte de 12%/ an).
Diagnostic stratégique et mise en place nouvelle business unit selon une stratégie de diversification
Accompagnement bureau d'étude pour réponse aux appels d'offres publics et marché Gré à Gré
Résultat : augmentation du CA global de 5% pour 9% d'EBITDA supplémentaire

Dirigeant Fondateur

COLOMBUS RECYCLING SAS - Juin 2014 à juin 2018

- Négoce de matières premières secondaires
Papiers Cartons
Thermoplastiques
Thermies de substitutions
- Formations commerciales
Diagnostic stratégique sur les marchés du déchets

Directeur Filiales Tri et Valorisation

SITA FRANCE - Juillet 2006 à septembre 2013 - CDI - France

Direction de filiales de Tri et Valorisation multi-sites sur plusieurs départements

Directeur Commercial International

Eureka Alliance - 2003 à 2006 - Bangkok - Thaïlande

- Import-Export, Commerce et Négoce de biens d'équipement
- Commerce de gros de biens d'équipement en provenance Asie du Sud Est
Clients GSS et GSB (Kingfisher, Go In, ISPC...)
- Exemple : Mise en place du référencement d'une fabrique de mobilier professionnel et contractualisation avec le groupe MGB pour un CA de 5M€ (> 200 000 unités / plateaux de table) sur France Allemagne Belgique Espagne Pays-Bas