



RICHARD SLAGT

DIRECTEUR D'AGENCE • BUSINESS DEVELOPER TRANSPORT & LOGISTIQUE

📍 Sotteville-lès-Rouen | 📞 06 19 18 91 30 | ✉️ slagt@orange.fr | 🔗 linkedin.com/in/richard-slagt

PROFIL

Dirigeant opérationnel et développeur commercial avec 33 ans d'expérience dans le transport, la logistique et la supply chain.

Spécialiste du développement du chiffre d'affaires, du management d'équipes pluridisciplinaires, du pilotage de centres de profit et de la conquête de nouveaux marchés.

Reconnu pour ma capacité à fédérer les équipes, améliorer la performance et construire des relations durables avec les clients stratégiques.

COMPÉTENCES CLÉS

- ✓ Développement commercial B2B et grands comptes
- ✓ Direction d'agence et gestion de centre de profit
- ✓ Management d'équipes jusqu'à 50 collaborateurs
- ✓ Messagerie, affrètement, lot complet et logistique
- ✓ Réponse aux appels d'offres et négociation
- ✓ Pilotage KPI, budget et performance opérationnelle
- ✓ Leadership, prise de décision et conduite du changement

LANGUES

Anglais ● ● ● ● ○
Espagnol ● ● ● ● ○

ATOUTS PERSONNELS

Leadership | Sens de la communication
Force de proposition | Réactivité
Esprit d'analyse | Rigueur
Anticipation | Délégation

CENTRES D'INTÉRÊT



Tennis



Course à pied



Tir sportif

PROFIL PROFESSIONNEL

33 ans d'expérience dans le transport routier, la messagerie et la logistique.

Une solide expertise en développement commercial, management d'équipes et pilotage de la performance.

J'accompagne les entreprises dans leur croissance en construisant des relations de confiance, en développant de nouveaux marchés et en optimisant les opérations pour une performance durable.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

- 2023 – 2026** ● **BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER | DACHSER ROAD**
Développement commercial, conquête de nouveaux marchés et accompagnement des comptes stratégiques.
- 2020 – 2023** ● **DIRECTEUR D'AGENCE | HEPPNER GROUP**
Pilotage opérationnel de l'agence, management des équipes et développement de la rentabilité.
- 2017 – 2020** ● **DIRECTEUR D'AGENCE | KUEHNE + NAGEL ROAD**
Gestion du centre de profit, développement commercial et optimisation des opérations.
- 2010 – 2017** ● **ATTACHÉ COMMERCIAL | KUEHNE + NAGEL ROAD**
Développement du portefeuille clients et fidélisation des comptes clés.
- 2006 – 2010** ● **COMMERCIAL SENIOR | COOL JET**
Prospection et développement de l'activité transport au niveau régional et national.
- 2004 – 2006** ● **CADRE COMMERCIAL | GROUPE HEPPNER**
Développement des flux nationaux et internationaux.
- 2000 – 2004** ● **CADRE COMMERCIAL | LOGISTRANS**
Acquisition de nouveaux clients et croissance du chiffre d'affaires.
- 1994 – 2000** ● **TECHNICO-COMMERCIAL | ZIEGLER GROUP**
Développement du portefeuille clients et gain de parts de marché.



Engagé, orienté résultats et passionné par mon métier, je place la satisfaction client et la performance des équipes au cœur de ma réussite.



PERFORMANCE



CONFIANCE



COLLABORATION