

Bernard CARTIER
6 Chemin d'Aubert
07300 SAINT JEAN DE MUZOLS
Port : 06.86.79.45.36
bernard.cartier4@orange.fr
Célibataire

Poste de : BUSINESS DEVELOPMENT EXPORT MANAGER

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2013 - Dec .2018 Business Development Export Manager - Asia + RoW
KALISTRUT Aerospace - 26240 Saint Vallier
Groupe PCC - Berkshire Hathaway - (Warren BUFFET)

Développement des Ventes en Inde des Produits Commandes de vol Hélicoptères Indiens & Structures Airbus A320 .
Recrutement d'une Agent en Chine et développement de plusieurs Programmes Civils et Militaires sur tous les Sites Aéronautiques en Chine .
Développement Nouveau Client « Leader Maintenance » à Singapour
Développement des ventes au Japon/Corée du Sud/Brésil
Afrique du Sud + Participation Salons Aéro.Locaux.
Au plan national : Suivi des Grands Comptes - Dassault St Cloud et Mérignac - Airbus Hélicoptères Marignane .

1991 – 2013 **Responsable Grands Comptes pour Composants et Equipements au sein du Groupe Suédois SKF Aerospace - 26240 Saint Vallier**
Budget Ventes annuel : + de 15 Millions €
Développement de nouveaux produits en Composites, marché de 4 Millions € .
Obtention de contrats de ventes pour des clients en :
Afrique du Sud et en **Corée du Sud**. Marchés de :1.5 Million €.
Négociation des contrats : Hélicoptère Tigre –Airbus A340- 500
Airbus A380 : (+ de 2 Millions € d'Affaires nouvelles)

- Obtention « Innovation Award 2001 » pour le Développement Commercial de l'activité Composites.

1990 - 1988 Responsable du Développement Commercial au sein d'une filiale du Groupe Micro-Contrôle dans la mesure tridimensionnelle et la métrologie

Développement du nombre de clients France & Export

Espagne - GB - USA (Chicago) - Suisse

Lancement de produits nouveaux

(dépôt de brevet INPI pour plateaux tournants de haute précision)

1988 - 1985

**Ingénieur d'Etudes en Marketing Industriel
au sein du Cabinet CIMO à Toulouse**

Réalisation d'études de marché industrielles pour le C.E.A -SACLAY
(capteurs et thermocouples)

Réalisation d'étude pour le lancement d'une nouvelle machine-outil
(CNC 5 axes).

1985 - 1980

**Responsable Commercial au sein de la Direction Commerciale
de MESSIER-DOWTY (Groupe SAFRAN)**

Suivi des contrats Commerciaux et Logistiques (Boeing et Bae UK)

Interface acheteurs US de BOEING et Usine de production .

FORMATION

Institut des Cadres Supérieurs de la Vente à Paris (I.C.S.V.)

diplôme national de niveau II (Maîtrise Bac + 4)

3ème cycle de Marketing Industriel – Paris

(Certificat de Spécialisation **Niveau I**)

Mastère en Management de l'Innovation et de la Technologie (Groupe
ESC Toulouse)

1ere partie « Doctor Business Administration » - DBA

(ESC Grenoble- FR / Henley Management Collège – UK) :

Diplôme d'Henley Management College (UK) :

Advanced Postgraduate Diploma in Management Consultancy .

(**Year 2000**).

CENTRES D'INTERETS

Marche - Golf - Tennis

Revues Economiques & Automobiles