



**Fabrice PODEVIN**  
DIRECTEUR COMMERCIAL

## COMPÉTENCES

### Entreprises Industrielles

Retournement  
Développement Commercial  
International – Export  
Gestion multi-sites, multi-pays  
Motivation du personnel  
Créateur d'enthousiasme  
Culture EBITDA  
Planification stratégique  
Gestion de crises  
Communication  
Leadership et prise de décisions

## LANGUES

Anglais : Bilingue  
Espagnol : Professionnel

## MOBILITÉ

France  
Europe  
Etats-Unis et Canada

## PROFIL

### CCO, INDUSTRIE, INTERNATIONAL

20 années de Direction Commerciales Internationales dans le domaine industriel. Déploiements de stratégies de conquête pleinement réussies. Produits techniques, projets complexes, production et distribution. PME et ETI, 50 à 600 employés, 15M€ à 100M€ de CA. Spécialiste du développement commercial d'entreprises industrielles, en France comme à l'Export, et de l'amélioration rapide des résultats. Culture de la Marge et du CA. Métallurgie, Plasturgie, Automobile, Aéronautique, Energie, Pétrole, Armement.



fpodevin@gmail.com



+33 (0)6 22 84 91 23



linkedin.com/in/fabrice-podevin-b9640865

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

CCO, Directeur Commercial Janvier 2019 – Février 2025

**G2M FINANCES (France, Dubaï)**

**KLAXCAR AUTOMOTIVE Group**

- Equipementier automobile. Logistique Import-Export 15M€ de CA, 50 salariés
- Vente de pièces de rechange, 80% à l'international : Algérie, Tunisie, Mexique, Colombie, Sénégal, Roumanie, Espagne, Belgique, Europe de l'Est...
- Retournement impressionnant : EBITDA 2019 +1.088M€ Vs EBITDA 2018 -456K€. Management de crise Covid-19 optimisé, et fort rebond en 2021.
- Racheté par G2M Finances en Octobre 2023, vente de pneus de compétition et assistance auprès des rallyes WRC à travers le monde. Gestion multisites.
- 7 entreprises distinctes, 25m€ de CA au total, environ 100 salariés.

CCO, Directeur Commercial Mars 2018 – Janvier 2019

**PCC FRANCE – PRECISION CASTPARTS Corp. (Pau, Toulouse)**

- Filiale française du groupe PCC USA, 450 salariés, 58M€ de CA
- Production de pièces de fonderie de précision en Titane pour l'industrie aéronautique.
- 50% Export. Airbus, Dassault, Safran, Moog, Leonardo, Rolls Royce.
- Nouvelle stratégie de développement sur les industries de l'énergie, du militaire, et de la formule 1.
- Augmentation des marges +18% grâce à des hausses de prix ciblées.

VPS, Vice-Président des Ventes Juin 2016 – Janvier 2018

**HUYS INDUSTRIES (Toronto, ON, Canada)**

- Métallurgie. Fabrication de pièces techniques de soudage par résistance en alliages cuivreux pour l'industrie automobile
- Fournisseurs d'équipementiers OEM (Sodecia, Magna, TAW) et des constructeurs (Ford, GM, Chrysler).
- 70 salariés, 63% à l'Export : USA, Mexique, Brésil,...
- Croissance accélérée à l'international et EBITDA en forte hausse.
- 2017 : CA 38.5M€ +2.3M€ Vs 2016.
- Direction des 3 bureaux commerciaux : Toronto, Detroit, Mexico City.
- Création d'un réseau d'agents et de distributeurs en Europe, Asie, et Amérique du Sud.

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES (*suite*)

VP Europe, Vice-Président Europe    Septembre 2011 – Décembre 2015

### **AMPCO METAL SA (Lausanne, Suisse)**

- Gestion des 12 bureaux commerciaux européens, supervision des 2 usines en Allemagne et l'autre en France, ainsi que du centre de distribution néerlandais.
- Producteur d'alliages de bronzes spéciaux pour les aciéries, la plasturgie, le pétrole, l'automobile, et l'aéronautique.
- 62M€ de CA, 250 salariés dont 110 à Chicago, (MI, USA).
- Embauché comme Directeur Commercial pour 4 pays européens puis nommé Vice-Président Europe après 7 mois.
- Implémentation de 3 nouvelles filiales en Slovaquie, Russie, et Turquie.
- Résultats en forte hausse, CA : 62M€ en 2010 Vs 54,3M€ en 2007.

CCO, Directeur Commercial

Décembre 1999 – Août 2011

### **Bronze Industriel Deutschland GmbH & Bronze Industrial North America, Inc. Groupe LE BRONZE ALLOYS Sas (Paris, Frankfurt, Chicago)**

- Manufacture de produits cuivreux spéciaux. Production, Distribution, Logistique.
- Aéronautique, Automobile, Marine, Armement, Spatial, Energie, Pétrole...
- 600 employés, hausse du CA : 52.7M€ en 1999 Vs 65.2M€ en 2011.
- Embauché Chef de Zone Export. Promu Chef de Service, puis Chef de Département, et ensuite Directeur Commercial groupe.
- France : Réorganisation des divisions aéronautiques et automobile. Contrats d'armements avec la DCN (Naval Group), partenariats avec Peugeot et Renault.
- Allemagne : Hausse du CA de +48% en 3 ans, Forte remontée des commerciaux.
- USA : Expatriation de 18 mois à Atlanta (GA) en tant qu'Executive Sales & Marketing Manager. Mise en œuvre de la politique commerciale sur les Amériques avec une hausse du CA de +17%.

Obtention de contrats multi-pays (Mexique, Canada, USA) dans l'automobile chez General Motors. Accords multi-usines chez Chrysler Michigan. Lobbying efficace de nos activités pétrolières chez Halliburton et Schlumberger à Houston, Texas. Politique commerciale agressive et conquérante.

Réalisation d'une étude de marché sur l'Aéronautique avec captation de nouveaux clients (Boeing, Cessna, Sikorsky, Hevroux Devtek, Embraer).

- Important développement des ventes sur l'Asie (Japon, Corée du Sud, Thaïlande, Taiwan, Malaisie), l'Amérique du Sud (Brésil, Argentine), et l'Europe de l'Est (Russie, Pologne, Slovaquie, Hongrie) avec CA + 21%

Chef de Projet

Avril 1996 – Novembre 1999

### **SAB WABCO, Groupe CARDO THYSSEN (Paris)**

- 350 employés avec un CA de 72.3M€ en 1999
- Engineering et fabrication de systèmes de freinage ferroviaire.
- Coordinateur du projet « Métro de Téhéran » avec respect des délais et optimisation des coûts. Augmentation des ventes après-projet de +9%.

Chef de Zone Export

Mars 1993 – Mars 1996

### **APERAM, Groupe ARCELOR MITTAL (Paris)**

- 410 employés avec un CA de 51.8M€ en 1996.
- Fabricant de produits semi-finis en acier inoxydable pour les industries automobiles et sucrières avec une hausse des ventes sur l'Europe, l'Amérique du Sud, et l'Afrique de +24.3%. Animation des agents locaux

## FORMATION

CNAM Paris                      1996  
DESE - Master de Commerce International

Service National            1992  
46<sup>ème</sup> Régiment d'infanterie à Berlin

ESIG Paris                      1991  
Ecole Supérieure Informatique et Gestion  
Licence - Commerce et Marketing International

ISEG Paris                      1990  
Institut Supérieur Européen de Gestion  
BTS - Commerce International

## INTÉRÊTS

Randonnée - Ski Alpin

Tennis, ancien classé

Badminton, niveau compétition

VTT - Running

Cinéma - Théâtre

Voyages - Photographie