

Gregory Bally  
35135 Chantepie  
Tel: +33 6 09 32 90 12  
Email: [gregory.bally@me.com](mailto:gregory.bally@me.com)



**Responsable de Zone Export**

*Expérience dans le développement des ventes à l'international, la gestion de comptes clés et la prescription de produits et solutions techniques en Europe, Asie et au Moyen-Orient.*

**2022 – Présent      LEDES C4 - France**

**Responsable Prescription France**

- Prescription des solutions d'éclairage LEDES C4 auprès de promoteurs immobiliers, architectes et bureaux d'études.
- Suivi global des projets spécifiés à l'international auprès des maîtres d'œuvres et de la maîtrise d'ouvrage.

**2021 – 2022      MIDAS SAFETY - France**

**Responsable des ventes France**

- Responsable des ventes de la division EPI (Equipement de Protection Individuelle) du groupe Midas en France.
- Développement des partenariats OEM avec les marques d'EPI.
- Mise en place de la stratégie marketing et commerciale liée au déploiement d'une nouvelle marque sur le marché.
- Négociation des contrats avec les distributeurs et comptes clés.

**2020 – 2021      ECA GROUP - France**

**Responsable des ventes Simulation Aviation**

- Responsable du développement commercial de la division simulation aviation du groupe ECA au niveau mondial.
- Développement des relations stratégiques avec les compagnies aériennes et les centres de formation de pilotes de ligne.
- Prescription des solutions de simulations Flight Management System et FTD type 1&2 auprès des centres de formation et des départements aéronautiques des universités.
- Organisation du réseau d'agents et distributeurs.
- Gestion des appels d'offres et négociation des contrats.

**2015 – 2020      DIETAL LIGHTING - Dubai**

**Responsable de zone Moyen-Orient, Asie et Australie/NZ**

- Lancement de la marque à l'international.
- Mise en place de la stratégie commerciale afin de passer d'une activité 100% OEM à une approche directe du marché.
- Création d'un réseau de distribution dans chacun des pays de la zone.
- Prescription de la marque auprès de bureaux d'études et de spécialistes éclairage.
- Développement du CA à 4m EUR.

**2011 – 2015      GLC – PHILIPS - Dubai**

**Responsable Export - zone Afrique du Nord et de l'Ouest**

- Déploiement commercial du groupe sur le Maghreb et l'Afrique de l'Ouest.
- Définition et mise en place de la stratégie commerciale du Moyen-Orient vers l'Afrique.
- Conseil aux gouvernements et aide au déploiement de programmes de réduction des consommations énergétiques liées à l'éclairage en Côte d'Ivoire et au Nigéria.
- Mise en place d'un réseau de distributeurs et de partenaires projets.
- Développement de l'activité à 7m USD en 3 ans avec une haute rentabilité.

2006 – 2011

**PHILIPS**

**General Manager – Philips Lighting West Africa - Casablanca** (2008 – 2011)

- Responsable de la région Afrique de l'Ouest au sein de la division éclairage.
- Développement du réseau de distribution et de l'approche projets.
- Création et gestion du bureau de représentation au Sénégal.
- Croissance des ventes (+40%) sur la période 2009-2011 sur la zone Afrique de l'Ouest tout en maintenant une rentabilité supérieure aux objectifs.
- Réduction du DSO de 120 à 75 jours entre 2009 et 2011.

**Responsable Grands Comptes Promotion Immobilière – France.** (2006 – 2008)

- Responsable des relations avec les promoteurs immobiliers au niveau national.
- Prescription des solutions d'éclairage Philips auprès de promoteurs immobiliers, architectes et bureaux d'études.
- Suivi global des projets spécifiés auprès des maîtres d'œuvres et de la maîtrise d'ouvrage.
- Définition de solutions techniques et projets d'éclairage.

1997 – 2006

**LEGRAND**

**Responsable Export - Zone Asie - Legrand Malaisie et Vietnam** (2001-2006)

- Responsable des ventes dans 10 pays d'Asie centrale et du Sud-Est.
- Définition et mise en place de la stratégie commerciale sur cette zone.
- Développement d'un réseau de distributeurs locaux en Malaisie, au Sri Lanka et au Vietnam
- Lancement d'un nouveau segment industriel au Pakistan et Bangladesh avec les meilleures performances mondiales au niveau du groupe.
- Management de 2 bureaux commerciaux au Vietnam et Malaisie (10 personnes).
- Croissance du CA de 2,5 à 5 millions d'Euros en 3 ans tout en améliorant la rentabilité.

---

**Formation**

**ECOLE SUPERIEURE DU COMMERCE EXTERIEUR – Paris, France**

- 4e année : University of Business Administration de Macau (spécialisation Japanese Quality Control)

**Langues**

**Français** (langue maternelle), **Anglais** (courant), **Espagnol** (niveau scolaire ++)

**Centres d'intérêt**

Aviation Commerciale, Aéronautique, Formation partielle (40h) sur PA28 (Aero Club Iba Gueye Dakar).