



## DIRECTION COMMERCIALE & MARKETING

### FRANCE/ EXPORT

ANGLAIS – ESPAGNOL – PORTUGAIS - ITALIEN - ALLEMAND

EXPERIENCE CONFIRMEE DANS L'INDUSTRIE

## COMPETENCES

### STRATEGIE:

Définition, mise en place et pilotage de la stratégie commerciale (France & Export)

### MARKETING:

Analyse des marchés et force de proposition afin de suggérer les évolutions

### LANGUES:

Multi culturel et polyglotte

### MANAGEMENT:

Encadrement, (ré)organisation et optimisation des équipes & ressources commerciales

### EXPERIENCE:

Confirmée dans l'industrie (HVAC, Médical, Mécanique, Industriel, Oil & Gas, Ferroviaire, Routier ...), sur de multiples zones.

### SAVOIR ETRE:

Capacités relationnelles, d'analyse, d'adaptation, enthousiasme et curiosité intellectuelle

### DEVELOPPEMENT COMMERCIAL:

Prospection, négociation, préconisations techniques et développement du business

### RESEAU COMMERCIAL:

Recherche, suivi, formation, encadrement et animation d'un réseau de distributeurs, partenaires ou filiales

### KEY ACCOUNT MANAGEMENT:

Suivi en direct de comptes stratégiques ou OEM

## PARCOURS PROFESSIONNEL

**Depuis Mars 2020: Sales & Marketing Director chez ROSENBERG VENDOME** (filiale du Groupe ROSENBERG GmbH – 3<sup>ème</sup> acteur mondial) Concepteur & Fabricant de moteurs et moto-ventilateurs pour les applications HVAC et Industrielles).

- Fabricants mondiaux & intégrateurs du marché HVAC et autres industries (Ferroviaire, Maritime, Eolien, Militaire, Médical ...) mondialement sur les zones Europe, Amériques (Nord & Sud) et Asie.
- Définition et mise en place de la stratégie commerciale Export avec redéfinition des positionnements marque ainsi que la politique de communication/ marketing.
- Commercial : prospection & Business development. => CA: Passage de 21M€ à 34 M€ en 3 ans .
- Développement et suivi du réseau de filiales & partenaires, suivi en direct de comptes stratégiques.
- Management et réorganisation de l'équipe Commerciale avec le « pilotage du changement ».
- Organisation et participation aux salons ciblés de la profession (Paris, Berlin, Milan, ...).

**D'Octobre 2016 à Février 2020: Directeur Commercial Export & Business Development chez WORMS ENTREPRISES** (filiale du Groupe IMER - Equipementier TP et construction) concepteur et fabricant de groupes électrogènes, motopompes, nettoyeurs haute pression et groupe de soudage pour la construction et les travaux publics.

- Constructeurs & opérateurs mondiaux du TP, des mines, de la production d'énergie et du monde agricole, distributeurs-partenaires sur les zones Europe, Afrique, Asie, Amérique du Sud et Middle East
- Définition et mise en place de la stratégie commerciale Export et réorganisation du fonctionnement Export
- Reprise de la prospection et du Business development, COFACE
- Développement et suivi d'un réseau de distributeurs et partenaires, mise en place de contrats cadres
- Suivi en direct de quelques comptes stratégiques => CA : 3.5 M€.
- Organisation et participation aux salons ciblés de la profession (Paris, Munich, Bangkok, Alger...).

## D'Octobre 2012 à Septembre 2016: Directeur Commercial Export chez SES

**SIGNALISATION** (filiale du Groupe AXIMUM - Equipementier de la route) concepteur et fabricant de signalisation routière, de systèmes Électroniques liés à la régulation de trafic & à la sécurité routière.

- Constructeurs, intégrateurs et opérateurs mondiaux de la route (VINCI, TEIXEIRA, COSIDER, COLAS, SICE, INDRA, SCHNEIDER ...), autorités de régulation, distributeurs-partenaires-prescripteurs, sur les zones Europe, Afrique, Middle East (EMEA) & Amériques (Nord & Sud) => CA : 8.5 M€.
- Définition et mise en place de la stratégie commerciale Export
- Développement commercial : prospection, négociations & suivi en direct de quelques comptes stratégiques
- Développement et suivi d'un réseau de distributeurs et partenaires
- Management et réorganisation de l'équipe Export (8 pers.).
- Organisation et participation aux salons ciblés de la profession (Moscou, Alger, Abu Dhabi, Birmingham ...).
- Adaptation des supports de communication (Plaquette produits, power points, argumentaires, ...)

## Avril 2007 – Septembre 2012: Responsable Commercial Export et Marketing B to B, chez FAIVELEY TRANSPORT

(Equipementier Ferroviaire) Division Energy & Comfort (200 M€), concepteur et fabricant de systèmes électroniques dédiés à la captation, la gestion de l'énergie et à la sécurité du train.

- Constructeurs mondiaux du ferroviaire (ALSTOM, BOMBARDIER, NIPPON SHARYO, ANSALDO BREDA,...), opérateurs & autorités de transit, sur les zones Europe, Afrique, Middle East (EMEA) & Amériques (N&S) => CA : 14 M€.
- Développement commercial, suivi et encadrement de filiales (Local Market Review)
- Key Account Manager BOMBARDIER (leader mondial) pour la BU Power
- Coordination de l'équipe Marketing de la Division de la communication et les remontées d'informations du terrain.
- Refonte de la stratégie documentaire (Catalogues, fiches techniques, ...)
- Organisation de la participation au principal salon de la profession INNOTRANS Berlin (2010 & 2012)

## Décembre 2000 – Mars 2007: Responsable Commercial Export chez HUTCHINSON

(Leader mondial de la transformation de caoutchouc industriel - filiale du Groupe TOTAL) au sein de l'activité systèmes de transmission par courroie striée (Equipementier de rang 1 Automobile & Electroménager).

- Fabricants mondiaux de l'électroménager (ELECTROLUX, WHIRLPOOL, FAGOR- BRANDT, BOSCH, SIEMENS, ...) sur les zones Europe, Mexique, Amérique du Sud, Moyen Orient. => CA : 5 M€.
- Développement commercial : Prospection, négociations & suivi des OEM en direct ou avec les filiales locales.

## Août 1997 – Novembre 2000: Responsable Commercial France /Export chez SBPI

(Equipements et construction de plateformes pétrolières pour TOTAL, ELF Aquitaine, CHEVRON, PETROBRAS, les équipementiers, intégrateurs parapétroliers (TECHNIP, BOUYGUES OFFSHORE, SCHLUMBERGER, ...) sur les zones Europe du Sud, Moyen Orient (Iran, Irak, ..) et Afrique (Angola). Nouvelle zone développée : Brésil.

- Prospection, sélection, suivi et gestion de distributeurs.

## Juillet 1994 – Juillet 1997: Ingénieur commercial France chez KODAK Imagerie

**Médicale** (Leader mondial de l'imagerie argentique et numérique, au sein de la Division Santé).

## LANGUES

Anglais



Espagnol



Portugais



Italien



Allemand



## FORMATION (Initiale & Continue)

2002 - 2007 : Apprentissage de l'Italien

2006: Formation de l'Institut RENAULT : « Pilotage de projets techniques »

2005: Formation Qualité « Processus » en vue de la refonte des process de l'entreprise

2003: Coaching (6 mois) et formation - cabinet ACTIFORCES « gestion & management de projet »

1990 - 1992: ISEG Lille : Management des Affaires Internationales

1988 - 1990: BTS Commerce International à L'ESIG de Lille

1988: Baccalauréat A2 (Littérature et Langues)

## LOISIRS

- Passionné d'art moderne, de design et de voitures anciennes ainsi que de ski alpin.