

## Thierry VANDAËLE

+33 6 32 41 00 76

[thierry.vandaele50@gmail.com](mailto:thierry.vandaele50@gmail.com) -

[www.linkedin.com/in/thierry-vandaele](http://www.linkedin.com/in/thierry-vandaele)



### Direction Commercial - Country Manager- Développement Commercial EMEA

Anglais professionnel

- Plus de 20 ans d'expérience internationale en B2B et en développement commerciale de nouveaux produits et nouvelles zones géographique.
- Connaissance approfondie dans la gestion des grands comptes, traitant avec des acteurs mondiaux.
- Manager d'équipes commerciales encourageant l'autonomie, le travail d'équipe et la collaboration.
- Spécialisation en économie circulaire, Supply Chain, Solutions de Visibilité en temps réels pour la logistique, Solutions novatrices via IOT, IA

#### EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

##### 2022 -2023 DIRECTEUR des VENTES France et Europe Centrale – TIVE Inc

TIVE est une SAAS, spécialisée dans les services pour la Supply Chain, proposant un mix entre l'utilisation d'IOT, l'intelligence artificielle et une plateforme de visibilité. Pour les marchés en Pharmacie, Santé, alimentaire, produits à forte valeur ajoutée, aéronautique et 3PL.

**Missions:** *Création de la division française*, détermination de la stratégie à court et moyen termes, chasseur d'opportunités, amélioration de la notoriété de la marque et du réseau. En complément, ajout de la zone Europe Centrale et Turquie à mon portefeuille.

- **Résultats:** 1,6M€ d'opportunités qualifiées au stade 3 et closing de 8 contrats.

##### 2015 à 2022 RESPONSABLE GRANDS COMPTES Europe et Turquie – CHEP

Leader mondial des solutions d'emballage, consignées et réutilisables (Secteurs biens de consommation, produits frais, les boissons et l'automobile)

**Rattaché à la division commerciale Conteneurs, ma mission :** *Mise en œuvre de la stratégie*, avec un rôle transversal impliquant l'équipe commerciale européenne, les finances, les services client, les opérations. Négociation des contrats européens et nationaux.

Gestion d'un portefeuille de 12 comptes clés (Procter et Gamble, Unilever, Kraft Heinz, Coca Cola, Henkel, Lactalis, Johnson et Johnson, l'Oréal, Nestlé, Mondelez, Mars, Danone) Pilotage et

- **Résultats :** Entre 2015 et 2021, CA multiplié par 2,3, la part des comptes clefs a augmenté de 9% à 24% du CA total, la performance de service augmentée de 28%. Par l'implémentation d'un management des grands comptes (matrice décisionnelle, sélections, priorités), la mise en place d'une stratégie commerciale accès sur l'innovation produits et services, la formation des équipes, l'implémentation d'un CRM-Salesforce, l'intégration de la culture grands comptes avec les équipes commerciales, back office et front office, la mise en place d'indicateurs de performance et d'un reporting interne et externe,

l'implémentation d'un mapping d'activité des grands comptes, pour capter les flux amonts, aval, en renforçant le rôle prescripteur de nos clients.

#### **2014- 2015                    RESPONSABLE DEVELOPPEMENT DES NOUVEAUX MARCHES EMEA - CHEP**

**Rattaché à la division commerciale conteneur, ma mission : *Développer de nouvelles opportunités commerciales rapides dans la région EMEA.***

- **Résultats :** Création d'une division grands comptes, Développement du marché des concentrés de fruits qui va atteindre 10% du CA total de la division, Mise en place d'une nouvelle offre de services avec une prestation « prix unique ».

#### **2008 - 2013                    RESPONSABLE DES VENTES Europe du Sud - CEVA Logistics puis CHEP (achat division conteneur fin 2012)**

**Rattaché à division commerciale conteneur, ma mission : *Intégration et développement commercial de l'Espagne, du Portugal et de la Grèce dans la zone Europe du Sud,*** en plus de la France et de l'Italie. Recrutement d'une nouvelle équipe commerciale, mise en place du service client et des opérations.

- **Résultats :** Doublement en 5 ans du CA. l'Europe du Sud, région numéro 1 en Europe.

#### **2006 - 2008                    RESPONSABLE DES VENTES FRANCE et Italie - CEVA Logistics**

**Rattaché à la division commerciale conteneur, ma mission : *Intégration et développement commercial de l'Italie avec la France.*** Recrutement d'une nouvelle équipe commerciale, mise en place du service client et des opérations. Consolidation de l'équipe Française pour maintenir la croissance.

#### **2003- 2006                    RESPONSABLE DES VENTES France - TNT Logistique puis CEVA Logistics (achat division logistique en 2006)**

**Rattaché à la division commerciale conteneur, ma mission : *Mise en place et développement de la structure Pallecon en France,*** recrutement de l'équipe commerciale et implémentation de la structure logistique et administrative.

- **Résultats,** le CA est passé 800 K€ à 7 M€/an en 3 ans.

#### **1998 – 2003                    INGÉNIEUR DES VENTES – France, Benelux - ROMACO GmbH**

Un des principaux Fabricants Européen de machines d'emballage et de process pour l'industrie cosmétique et pharmaceutique.

**Rattaché à la division commerciale lignes de conditionnement, ma mission :** Prospection, interface clients- usines, rédaction des offres, accompagnement client lors des réceptions machine en usine (It, De, Ch) et du démarrage en production.

#### **1991 – 1997                    RESPONSABLE DU DEVELOPPEMENT Europe - THERMOSCIENCE MÉDICAL**

**Rattaché à la Direction Générale, ma mission :** Développement, vente et Implémentation de dispositifs d'analyse du rachis, dans les centres de rééducation fonctionnelle et les hôpitaux.

#### **1988 – 1990                    CHARGÉ DE CLIENTÈLE MÉDICALE - LCL Banque**

## **FORMATIONS**

**1997-1998- Master 2 en Marketing Opérationnel (DESS) - IAE de Caen**

**2022- MEDDPICC Sales Methodology**

**KORN FERRY – Training (Miller Heiman)**

**2021 - LAMP (Large Account Management Process) & Strategic Selling Module**

**2017 - Gold Sheet Module for Key Accounts**

**2015 - Strategic Selling**

## **LANGUES**

Anglais : Capacité Professionnelle complète – C1

Espagnol : Bonne compréhension – B2

Italien : Bonne compréhension – A2 – B1

## **INFORMATIQUE**

**BUREAUTIQUE:** Microsoft Office

**GESTION DE BASE DE DONNEES :** SAP, Salesforce

**LOISIRS :** VTT, PLAISANCE, VOYAGES