

Pour plus de confidentialité ce CV est anonyme ! - Pour avoir accès aux coordonnées de ce candidat vous devez être une entreprise identifiée.

Directeur Commercial - Responsable ...

Bac +6 - Confirmé(e)
75017 Paris
Île-de-France
France

Je souhaite évoluer dans le cadre d'un développement d'une offre technique complexe, dans un environnement international. J'ai identifié aujourd'hui deux axes d'évolution à niveau de ma carrière : soit continuer mon parcours dans le domaine commercial, avec un travail de développement commercial pour des grands comptes industriels dans des fonctions type Key Account Manager, Responsable/Directeur Commercial, soit compte tenu que j'ai toujours travaillé dans un contexte projet et j'ai une bonne base technique, d'évoluer vers un poste de Responsable/Directeur Projet. Ces fonctions permettront de capitaliser complètement mes expériences professionnelles précédentes.

Expérience professionnelle

Août 2007
Mai 2008

Responsable Commercial groupe (France et international)

Mission : Institut de Soudure Industrie (800 personnes, secteur: service Inspection et Contrôle des soudures, formations soudage, certification, R&D)
Principaux clients: TOTAL, SHELL, BP, SUEZ, GDF, EADS, SAFRAN, EDF, AREVA, CEA, ALSTOM, RHODIA, ARKEMA, AIR LIQUIDE,...
Chiffre d'affaire : 70M€ (70% en France). Secteur : pétrochimie, énergie, aéronautique,...
Responsable d'un team de 5 responsables grands comptes (50% du chiffre d'affaire du groupe est fait avec des grands comptes).
Organisation du service commercial.
Animation transversal du réseau des directeurs de régions, et des filiales à l'international.
Définition de la stratégie, budget, plan d'action commercial et du reporting avec la direction.
Membre du comité de direction.
Mise en place des partenariats avec les clients. Analyse des contrats.
Analyse des grands appels d'offres et préparation des devis.
Moyens : Responsable d'une équipe de 5 personnes. (5 Responsables grands comptes).
Bilan : Chiffre d'affaire 2007 vs 2006. (Augmentation de +10%).
Création du service commercial.
Mise en place d'une politique grands comptes (analyse plan de comptes,...).

Mai 2005
Août 2007

Customer Manager

Mission : Eaton (Équipementier automobile, vente directe aux constructeurs automobiles). Produits: soupapes, commandes de soupapes.
Chiffre d'affaires : 50M€ (clients : PSA, Renault).
Négociations commerciales avec les clients.
Analyse du marché, reporting avec la maison mère.
Gestion des projets R&D pour les différents produits du groupe Eaton à proposer aux constructeurs automobiles en France.
Analyse des appels d'offres et préparation des devis.
Analyse de la valeur (responsable de la marge des produits).
Interface entre les clients et la maison mère en Italie (Turin). Voyages fréquents en Italie, Espagne, Pologne (usine de production) pour réunions techniques, commerciales, logistiques, qualité,...
Responsable pour les clients PSA et Renault à niveau monde.
Moyens : Animation transversal d'un team spécifique multi fonctionnel pour le marché français (bureau d'étude, logistique, qualité,...).
Bilan : Augmentation du chiffre d'affaire avec PSA (2006: +40M€/an à partir de 2009; 2007: +20M€/an à partir de 2010).

Janvier 2001
Avril 2004

Area Operation Manager

Mission : Johnson Electric. Production et vente de moteurs électriques).

Création de la société en 2001.

Responsabilité du PL&BS de Johnson Electric France et du développement commerciale pour la France et l'Espagne pour les clients du secteur automobile (Valeo, Arvin Meritor, Faurecia,...) et Secteur industriel (Moulines, SEB, Crouzet, Guillemot,...)

Gestion de toutes les activités de la filiale française (commerciale, logistique, développement nouveaux

Produits, finance, qualité, ressources humaines, interface avec l'expert comptable, commissaire aux

Compte,...)

Interface entre les clients et la maison mère (board) basée à Hong Kong. Voyages fréquents en Asie.

Moyens : Responsable de la filiale française.

Responsabilité d'une équipe de 6 personnes (Comptabilité, logistique, application engineer).

Bilan : Organisation du bureau français. (2001 : 2 personnes ; 2005 : 7 personnes). Chiffre d'affaire augmenté de 10M€ (2001) à 40M€ (2005).

Juillet 1996
Décembre 2000

Key Account Manager - Program Manager

Mission : United Technologies Automotive Gate France.

Equipementier automobile.

(Moteurs électriques pour applications automobiles)

Gestion technico-commerciale du client PSA (40MEuro)

Analyse de la valeur des produits, définition du prix de vente, émission des offres aux clients et

Discussions techniques commerciales avec les clients

Analyse des spécifications produits (mécatronique)

Fréquents voyages en Italie (maison mère) avec les clients ou pour réunions internes.

Fonction de Program Manager (1999-2000) pour un projet critique (restyling Xsara)

Moyens : Animation transversal d'un team spécifique multifonctionnel pour le marché français (études, logistique, commercial,...).

Bilan : Mantiens du chiffre d'affaire avec PSA (50% part de marché) dans un contexte très concurrentiel. Respect du planning pour le restyling Xara. Développement du nouveau système mecatronique (suspension pour le véhicule C5. 3M€/an).

Avril 1993
Juin 1996

Ingénieur Assurance Qualité

Mission : Assistance après vente (analyses techniques chez les usines clients et gestion des retours garantie et

Retours usine). Développement Nouveaux produits : Préparation des Echantillons Initiaux avec la

Gestion de toutes les activités liées (dossier EI, validation produits, FMEA/AMDEC produit et Processus, plan de surveillance, design review, audit processus,...).

Moyens : Animation transversale d'une équipe multi fonctionnelle projet.

Bilan : Création d'une procédure pour la gestion des défauts qualité.

Diplômes et formations

Janvier 2000
Novembre 2001

ESCP-EAP

Executive MBA

Spécialisation : Business Administration

Septembre 1986
Décembre 1991

Polytechnic de Turin

Ingénieur électronique

Spécialisation : informatique pour les controles automatoques

Maîtrise linguistique

Français

Niveau oral : Courant
Niveau écrit : Courant

Anglais

Niveau oral : Courant
Niveau écrit : Courant

Italien

Niveau oral : Maternelle
Niveau écrit : Maternelle

Allemand

Niveau oral : Notions
Niveau écrit : Notions

Espagnol

Niveau oral : Notions
Niveau écrit : Notions