Né en 1969
30400 Villeneuve Les Avignon
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 809040921

Directeur marketing & commercial b to b

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Languedoc Roussillon, dans l'Ingénierie.

Formations

Diplôme d'Ingénieur de l'Ecole Centrale de Lyon

Expériences professionnelles

2008
SAINT-GOBAIN / SEFPRO, réfractoriste pour le marché verrier, 2 000 personnes, CA 410 million € Directeur des Ventes Europe - Russie - Moyen Orient - Afrique Avignon En charge des ventes d'investissement de matériaux réfractaires pour les fours verriers - 210 M€. Management de la force de vente (19) : Equipes implantées en France, Italie, Allemagne, Russie et réseau d'agents. Identification et segmentation de la demande du marché, plan d'actions commercial, négociations, rédaction des contrats. Animation en direct de la relation client, avec les grands comptes en particulier, représentant 50% des ventes. Construction et justification du budget annuel et du plan stratégique à 5 ans. Consolidation de la position de N°1 mondial, dont 50% de part de marché sur la zone. Développement du business en un an : +25% de chiffre d'affaire, +5 points de marge brute. Triplement en 12 mois du carnet de commandes, correspondant à 18 mois de production. Augmentation des prix spot de 7% en un an, ainsi que 8% de valorisation grâce au mix produit Progression de 30% des sourcings low cost en provenance de Chine et d'Inde. Renégociation du contrat de partenariat avec le plus gros client du groupe pesant 20 M€ annuel. Négociation avec succès de 2 des plus grosses affaires du marché : 8 et 9 M€. Réorientation de la stratégie marketing sur la zone Russie - CEI : doublement des commandes. Développement des marchés à forte croissance (Turquie, Pologne, Egypte, Emirats,…) : +5% de part de marché. Reconquête d'un grand compte avec 35% de marge supplémentaire grâce à la différentiation du mix produit. Développement des produits stratégiques : +1,6 M€ de marge brute. Réduction de 50% des retards de paiement supérieurs à 30 jours.

2007
VALLOUREC, tubiste pour le marché de l'énergie en particulier, 18 000 personnes, CA 5,5 milliard € 2007 Responsable Marketing & Développement Oil & Gas Corporate - Implantations mondiales En charge de la stratégie produit et du développement des marchés pétrole & gaz au niveau monde - 2400 M€. Management des chefs de produits et de marchés (25) basés en Europe, Chine, Canada, USA, Mexique, Brésil. Pilotage du processus : étude de marché, identification des besoins clients, cahiers des charges, management de projet, déploiement des plans marketing, promotion technique des ventes, suivi des parts de marché et marges. Consolidation de la position de N°2 mondial en produits et N°1 en services. Conduite du partenariat de développement avec SUMITOMO assurant 40% de part de marché mondial en services. Elaboration des projets d'investissement R&D : budget de 10 M€ par an. Mise en place de l'organisation mondiale des chefs de produits : 12 filiales fédérées dans 9 pays. Conquête de 20% de part de marché en 4 ans, sur le marché américain concurrentiel des commodités. Rationalisation du mix-produit du segment leader : de 50% à 80% de produits standards. Création d'une entreprise de service en Chine : business plan, P&L, recrutement du CEO. Triplement des ventes d'un segment à forte valeur ajoutée, générant 125 M€ de CA et 43% de marge brute. Conquête de 90% de part de marché sur une technologie émergente, grâce à un partenariat marketing. Lancement commercial de nouveaux produits réalisant 29 M€ de marge supplémentaire annuelle. Réalisation de la communication technique : web, brochures, publications, revues externes et internes.

2003
VALLOUREC, tubiste pour le marché de l'énergie en particulier, 18 000 personnes, CA 5,5 milliard € Responsable Avant - Vente Oil & Gas Houston, Texas, Etats-Unis En charge du marché américain - 43 M$, et de la relation technique client avec BP, SHELL et EXXONMOBIL. Animation de l'équipe des ingénieurs d'aide à la vente et du labo. de qualification : 7 personnes, budget de 1M$. Ecoute du marché, différentiation de l'offre produit et promotion technique des ventes. Développement et mise sur le marché de 3 nouvelles lignes de produits pour 6 M$ de chiffre d'affaire. Augmentation de 20% de la part de marché du segment le plus profitable. Première qualification sur un projet d'ingénierie offshore : 2 M$ de chiffre d'affaire, 40% de marge brute. Mise en place du programme d'audit sécurité supporté par l'exigence marché : 3 ans sans accident avec arrêt.

2000
Chef de Projet International Oil & Gas Valenciennes En charge de 5 projets avec le Japon, l'Allemagne, le UK et les USA. Budget de 1 M€. Mise en place de l'organisation de projet, y inclus les partenariats fournisseurs. Programme de qualification pour la compagnie nationale d'Arabie Saoudite : reconquête de 15 M€ annuels. Sortie en 8 mois d'un produit innovant, protégé par 2 brevets, livré chez le client en Mer du Nord.

1998
RENAULT, constructeur automobile, 150 000 personnes, CA 34 milliard € 1998 Responsable R&D en Mécanique Paris En charge de la conception des engrenages et outillages, pour boites de vitesses et moteurs, tous véhicules, monde. 1996 Animation d'une équipe de 7 personnes, ingénieurs et techniciens. Augmentation de 25% de la productivité de l'équipe en 2 ans. Pilotage des actions de réduction des coûts des produits de série : économies annuelles de 1.5 M€. Réduction de 50% du temps et coût de développement sur un véhicule pour le MERCOSUR. 1996 Ingénieur R&D au Bureau d'Etude Boites de Vitesses Paris Développement de nouvelles méthodes de conception : fiabilité, acoustique et vibration, qualité. 1993 Partenariats universitaires et benchmarking avec VOLKSWAGEN, VOLVO, EUROCOPTER Doublement des durées de vie sur boîtes livrées à MITSUBISHI. Résolution de 2 crises qualité en clientèle : solutions appliquées à 100% des véhicules. 1993 Ingénieur de Recherche Appliquée Columbus, Ohio, Etats-Unis Contrat de recherche financé par RENAULT au Department of Mechanical Engineering - Ohio State University. 1991 Développement logiciel en calcul d'engrenage et application à la boîte de vitesses de la SAFRANE.

Langues

- □Bilingue Anglais, Allemand à réactualiser, bases en Espagnol. parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Ouverture internationale et multiculturelle 24 ans
Management d'équipe : hiérarchique et transversal 12 ans
Commercial, vente, grands comptes, relation client 8 ans
Marketing stratégique & opérationnel, produits & services 8 ans
Connaissance des organisations et mécanismes grands groupes 18 ans
Management de projets, ingénierie 8 ans
Recherche & Développement, innovation 9 ans
Marchés : Oil & gas, investissements, industrie du verre, automobile 18 ans
Technologies : Mécanique, métallurgie, chimie, informatique 24 ans
Informatique : spécificateur des besoins en micro-informatique, industrialisations logicielles.

(Expert)

Centres d'intérêts

- Secouriste du travail.
Séjours chez l'habitant : Malaisie, Java, Madagascar, Equateur, Tunisie.
Chasse au pécari avec les indiens Cofan de la jungle amazonienne.
Surf des neiges.
Précurseur du snowborad en France (1984)
Volley-ball en championnat de France universitaire.
Généalogie génétique. Amateur et réalisateur de bonne chère exotique.