

Directeur Commercial.

- Définition de la stratégie et de la politique commerciale
- Gestion et développement d'activités commerciales.
- Management d'équipes européennes et nord américaines.
- Parcours professionnel dans l'industrie et les technologies
- Diplômé Sup'Aéro et DESS de gestion, multilingue.

Parcours professionnel

Sanmina-SCI (Paris et Bordeaux)

Société américaine (\$8B, 40 usines, 35k employés) proposant dans le monde entier des produits, composants et services de production (EMS) à l'industrie électronique.

Directeur commercial Europe de l'Ouest

depuis 2007

- Réorganisation du service commercial et animation de l'équipe existante.
- Mise en place des tableaux de bord et outils de gestion permettant le suivi et l'amélioration de la rentabilité des comptes et la satisfaction des clients.
- ✓ Triplement des ventes à \$45M, extension des services vendus : fabrication, sourcing, logistique, design.

Celestica (Bordeaux, France)

Société canadienne (\$5B, 15 usines, 17k employés) fournissant mondialement des services de production électronique.

Directeur de comptes stratégiques

2002 – 2007

- Démarrage et acquisition de clients stratégiques pour des productions en Europe et Asie.
- Supervision des projets de transferts de production entre les différentes usines.
- Participation aux Business Plans pour les projets de « Fusions & Acquisitions ».
- ✓ Responsable mondial des comptes Thomson et Thales, croissance de zéro à \$150M en 2006.

Solectron (Bordeaux, France)

Solectron (\$13B, 20 usines, 35k employés), maintenant Flextronics, est le leader mondial des services de production électronique.

Directeur mondial du compte Philips

1998 - 2002

- Responsable du développement du chiffre d'affaires, de profitabilité du compte et de la qualité du service Client.
- Gestion de la relation entre cinq Divisions de Philips et les quatre usines Solectron en Europe et en Asie.
- ✓ Augmentation du chiffre d'affaires mondial du compte à \$120M et profitabilité assurée.

Directeur du marketing, Europe

1997 - 1998

- Développement des outils d'analyse de prix et compétitivité, menant à des prises de marché.
- ✓ Création du plan stratégique tri-annuel et expression des ressources pour l'exécuter.

Directeur commercial, France

1996 - 1997

- ✓ Détection et conquête de six clients français et internationaux, dont Wavecom qui deviendra le premier client de Solectron en Europe.

Directeur des programmes IBM

1993 - 1996

- ✓ Responsable de la performance des projets industriels pour IBM, doublement de leur rentabilité.

Eplan (Paris, France)

Société d'informatique allemande (100M€, 300 personnes) proposant des logiciels CAO de conception d'installation industrielles.

Directeur de la filiale en France

1991 – 1993

- Structuration et démarrage de la filiale. Recrutement de l'équipe commerciale et technique.
- Adaptation des produits au marché français, mise en place d'un réseau de ventes indirecte.
- ✓ Développement des ventes directes, création et agrément du centre de formation.

Inex Inc. (Clearwater, USA)

Leader mondial (\$50M, 400p) des systèmes d'inspection de flacons qui s'est diversifié dans l'inspection d'emballage de produits.

Directeur Produit – Europe

1990 – 1991

- Basé en Floride, responsable pour l'Europe du lancement d'une nouvelle ligne de systèmes d'inspection.
- ✓ Réalisation des premières ventes en Europe (France, UK, Allemagne).
- ✓ Formation des commerciaux européens.

Digital Design Inc. (Atlanta, USA)

Filiale américaine d'une société française (50M€, 300p) de conception et fabrication de systèmes de traitement d'images pour la médecine et pour l'industrie.

Responsable de l'activité « Industrie » aux USA.

1989 – 1990

- Basé aux Etats-Unis, responsable des opérations et du développement de l'activité « systèmes industriels ».
- ✓ Redressement des affaires en cours en délai et rentabilité
- ✓ Mise en place d'un réseau de cinq intégrateurs.

Automatix International (Paris, France)

Siège européen d'une société américaine (\$30M, 200p) de robotique.

Directeur Général.

1986 - 1989

- Responsable des ventes et installations industrielles, de leur développement et de leur rentabilité pour l'Europe.

Directeur Applications, Europe.

1984 - 1989

- Responsable technique pour l'Europe des projets industriels puis de leur réalisation.

Ingénieur d'Applications.

1983 - 1984

- Responsable de projets industriels en France, puis en Europe.

Renault (Paris, France)

Centre de recherche responsable de la conception et l'installation des robots et automatismes industriels dans les usines Renault.

Ingénieur d'Applications :

1981 - 1983

- Développement, installation de logiciels robotiques et intégration en usine, amélioration des cycles de fabrication.

Formation

- DESS d'Administration des Entreprises - I.A.E. de Paris - Université Paris I Sorbonne 1983
- DEA de Mathématiques de la Décision - Université Paris Dauphine - Mines de Paris 1979
- Ingénieur de l'Ecole Nationale Supérieure de l'Aéronautique et de l'Espace « Sup'Aéro » 1978
-
- Langues : Anglais (courant), Allemand (niveau B2) et Italien.

Autres informations

- Mobilité : 2,5 ans aux Etats-Unis dans le cadre professionnel
9 mois en Allemagne en mission professionnelle.
- Loisirs : Président d'une association locale
Cinéma, photo, course à pied (marathon).