

XXXX XXXX

Situation de famille

Adresse

☎ domicile : + 33 XXX XX XX XX

☎ portable : + 33 XXX XX XX XX

[xxxx.xxxx@yahoo.fr](mailto:xxxx.xxxx@yahoo.fr)



## Directeur Commercial – Trilingue Allemand/Anglais/Français 23 années d'expériences en BtoB & Engineering

Mastère Spécialisé en Maintenance Aéronautique & Support : XXXXX / Ville

### COMPETENCES / PROFIL

Opérationnel, pragmatique, rigoureux, flexible, tenace et orienté résultats, avec une forte capacité à développer les ventes, à manager des équipes multiculturelles et à travailler transversalement dans des environnements complexes.

Réel goût pour les challenges, convivial et autonome avec les compétences et savoir-faire suivants :

- Définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale (analyse concurrence, positionnement prix/produit, ...)
- Développer les ventes :
  - Coordonner les réponses techniques, les coûts, la compétitivité et les prix aux RFP
  - Négocier les offres/avenants stratégiques avec le client
- Ouvrir et déployer des bureaux commerciaux dans des environnements internationaux
- Encadrer, motiver et accompagner les équipes commerciales (recrutement, licenciement, objectifs...)
- Etablir et gérer les budgets des ventes et de fonctionnement annuels
- Définir et suivre les plans d'actions à Court Terme (KPI: impayés, TAF, stock, satisfaction client, etc.)
- Rendre compte de l'activité, des tendances et besoins et assurer le reporting commercial/financier

### RESULTATS OBTENUS / EXPERIENCES

- Développement des ventes :
  - XXXXX : WP sur A350XWB : Intégration PA et section 11 (plus de XXX)
  - XXXXX : +60% sur 3 ans
  - XXXXX : lancement d'une nouvelle gamme de produits et croissance de +15% (marché de -30%)
  - XXXXX : nombreuses affaires > 100 M€
- Création et déploiement d'un bureau (Front Office) à XXX/Suède puis à XXX/Allemagne (XXXX)
- Réouverture d'un bureau à XXX pour plus une meilleure proximité et réactivité (XXXX)
- Mise en place d'outils de suivi clients et de prévisions des ventes (XXXX)
- Suivi de 80% des clients en direct (PME et moyennes entreprises), soit plus de 100 constructeurs (XXXX)
- Marketing : participation et coordination des salons, création et mise en place de flyers et autres visuels
- Négociations avec XXXXX : aucun impayé pendant la faillite de ce constructeur (XXXX)
- Négociations sur les grands contrats ou avenants SEs: WP sur A350 ou A400M, UO sur STES A380 STR et ISE, WP sur LeapX (avec XXXX), etc... (XXXX)

### PARCOURS PROFESSIONNEL

Depuis 01/2013 : XXXXX France

*Société spécialisée dans la conception et fabrication de connecteurs rapides pour les industries aéronautiques, offshore, navales, automobiles, médicale et pharmaceutique. Maison-mère xxxxx (XXXp avec XXXM€).*

⇒ **Directeur de la Filiale Française (XXp et XM€)**

Depuis 06/2008 – 12/2011 : XXXXX – Groupe XXXXX

*Société d'Engineering spécialisée dans les domaines aéronautique, militaire et spatial. Division de XXXXX. Présence mondiale avec des solutions en Aérostructure, Electricité et Systèmes Avioniques. X XXX personnes.*

⇒ **Responsable Commercial - XXXXX (XXXXX / France)**

Responsabilités et Réalisations :

- Responsable des ventes (CA, développement des affaires, et suivi des indicateurs commerciaux : ebit, impayés, TAF, stock, prévisionnel de commandes) : XXX M€ en 2011
- Manager une équipe de 12 personnes (ADV, Ventes et Marketing)
- Négocier les demandes d'avenants et contrats
- Affaires gagnées : XXXXX, XXXXX, XXXXX, XXXX, XXXXX, XXXXX & XXXXX

De 12/1998 à 05/2008 : XXXXX

*Equipementier automobile composé de plusieurs branches d'activités avec une implantation mondiale.*

**05/2004 – 05/2008 : DIRECTEUR CLIENT XXXXX (Branche Essuyage ; XXXXX / France)**

**02/2002 – 04/2004 : DIRECTEUR CLIENT XXXXX (Branche Thermique ; XXXXX / Suède)**

**12/1998 – 01/2002 : Responsable CLIENT XXX (Branche Electronique ; XXX / France)**

Points majeurs – Branche « Essuyage » :

- Responsable des ventes (CA/marge, indice de prix) : XX M€ en 2007
- Définir et suivre la stratégie avec XXXXX au niveau mondial (Europe, XXXX, XXXXX, XXXXX)
- Respecter le budget : indice de prix de XX (versus XX) avec impact P&L de + XXX k€
- Affaires gagnées : CA > XXX M€

Points majeurs – Branche « Thermique Moteur » (en XXXXX) :

- Responsable des ventes (CA/marge, indice de prix) : XX M€ en 2004
- Mettre en place la stratégie avec XXX en Europe (marques : XXX, XXX, XXX, XXXX)
- Réorganiser complètement les "Front Office" (FO : centres de profits) :
  - Fermer celui de XXX : licenciement et remplacement
  - Ouvrir et créer le FO de XXX/Suède puis de XXX/Allemagne
  - Etablir et suivre les budgets de fonctionnement : XXX k€
- Finaliser les négociations de prix durant le transfert industriel avec XXX
- Gérer le dépôt de bilan de XXX : aucun impayé (heures R&D et/ou produits)
- Basé en XXX avec 50% de déplacements
- Affaires gagnées avec XXX: CA > XXX M€

Points majeurs – Branche « Electronique » :

- Responsable des ventes (CA/marge, indice de prix) : XX M€ en 2000
- Manager et accompagner l'équipe commerciale :
  - Mettre en place et suivre les objectifs quantitatifs et qualitatifs
  - Coordonner et faciliter les relations avec les sites (plusieurs en Allemagne)
- Lancer et développer les ventes sur une nouvelle application : capteurs de position
- Déplacements en Allemagne : 20% environ
- Affaires gagnées avec XXXX: CA > XXX M€ sur 4 ans

**06/1995 – 11/1998 : XXXX (Groupe XXXXX)**

*Fabricant de composants techniques pour les constructeurs de cycles (jante aluminium haut de gamme et fabricant de roues complètes). XXX personnes.*

⇒ **RESPONSABLE COMMERCIAL 1<sup>ERE</sup> MONTE EUROPE (XXX / France)**

Responsabilités et Réalisations :

- Responsable des ventes (CA/marge, mix-produits) avec 100 constructeurs : XX MF en 1997
- Animer et dynamiser le réseau d'agents en Europe
- Mettre en place des outils de suivi clients et de prévisions des ventes
- Renforcer la satisfaction clients
  - Contacts directs avec 80% des constructeurs européens
  - Promotion et lancement d'un nouveau produit stratégique (roues)
  - Pilotage d'une opération de rappel sur l'Europe (XXX)
- Déplacements en Europe et Asie : plus de 60% du temps
- Ventes en progression de +15% en 1997 (marché en baisse de -30%)

**10/1990 – 05/1995 : XXXX (Groupe XXXXX)**

*Conception et fabrication de servomoteurs avec électroniques d'asservissement. Usine à XXX: XXX personnes.*

⇒ **INGENIEUR COMMERCIAL (XXX / France)**

Responsabilités et Réalisations :

- Ré-ouverture et responsabilité en pleine autonomie d'une antenne commerciale à XXX
- Responsable des ventes (CA/marge) sur six départements du Nord : XX MF en 1995
- Coordonner les actions commerciales avec les divers services de l'usine basée à XXXX
- Ventes en progression de +XX% sur 4 ans

### FORMATIONS

2012 : 3<sup>ème</sup> cycle en Maintenance Aéronautique & Support : XXXXX – XXXXX/France

1995 : 3<sup>ème</sup> cycle en Gestion & Management : XXXXX – XXXX/France

1993 : Examen d'Allemand Commercial de la XXXX - XXXXX/France

1990 : Ingénieur diplômé de XXXX (Mécanique & Electronique) – XXXXX/France

### LANGUES

**Allemand** : bilingue (mère allemande)

**Anglais** : lu, écrit et parlé couramment

Pratique professionnelle régulière de ces deux langues

### CENTRES D'INTERET

Informatique : utilisation courante de Word, Excel, Powerpoint, Internet

Sport : passionné de jogging, natation et cyclisme

Rugby : entraîneur bénévole sur Toulouse

Autre : passionné de photographie