



Permis Permis de conduire

Grenoble (38000)

*****@*****.***

Vente, Senior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juil. 2019 / avr. 2022

Business Développer et Commercial

SDCEM - France

Mission - développer et promouvoir SDCEM en France et à l'international. Comprendre le marché (concurrence, prix, tendances technologiques). Visiter les clients, prospects, BE, EPC et SI. Trouver, accompagner et faire le monitoring des agents dans les pays ciblés. Vendre les solutions et services de la génération d'électricité. Définir des plans d'actions, renseigner la CRM.

Réalisations : introduire SDCEM sur le marché américain (USA), en 73 ans de son existence, avec la plus grosse commande de l'année 2020. Aussi, des commandes réalisées en Europe, Asie et Afrique.

janv. 2010 /

Consultant à l'international

France

janv. 2006 / déc. 2009

France Schneider Electric Business Developer & Marketing Photovoltaïque

Mission - concevoir, déployer et commercialiser une offre photovoltaïque (PV) innovante sur la Zone Europe de l'Ouest (la France comme pépinière). Elaborer, en synergie avec l'offre d'efficacité énergétique (EE), une réponse globale aux besoins des clients de réduire leur coût énergétique. Analyser le retour expérimentation et définir les inputs marketing de l'évolution de l'offre.

Réalisations/résultats

Déclencher l'ouverture des canaux de vente, en Push/Pull, en France métropolitaine et dans les Doms.

Soutenir les pays (Belgique, Italie, Espagne & Portugal) au déploiement et lancement de l'offre. Intégrer l'offre PV au catalogue EE.

Organiser des salons (inter)nationaux des ENR (PV, Éolien, Hydraulique & EE) à Paris et à Lyon.

Schneider Electric, très attendu dans le PV a procédé à l'acquisition de Xantrex pour 400 M€.

janv. 2005 /

Chef de Projets

Pologne Schneider Electric Business Developer OEM

Mission - développer, structurer, opt miser, sécuriser, rentabiliser & pérenniser le business OEM; fidéliser les clients et partenaires.

Réalisations/résultats

Evaluer, analyser stratégiquement et opérationnellement la situation (société, clients et partenaires), et établir le diagnostic.

Imaginer la stratégie de sourcing et la gestion des risques. Construire et déployer le business plan et le modèle financier.

Démarcher les offres concurrentielles. Elaborer et signer les contrats de la sous-traitance sécurisant le business.

Mettre en place et suivre les procédures impliquant automatiquement les différentes équipes au traitement des commandes.

Améliorer le profit de 20%. Economiser de 40% le temps commercial. Fidéliser les clients et partenaires.

janv. 2002 / déc. 2004

Gérant d'offre de produits et services

Pologne Schneider Electric Marketing

Mission - pénétrer le marché, élargir le panel de l'offre de la gestion de l'énergie, croître le CA et rendre le business plus profitable.

Réalisations/résultats

Conduire de nouveaux projets de l'offre en manageant les études de faisabilité avec

les autres départements.

Analyser le positionnement des prix de la concurrence dans l'implémentation du positionnement de prix de nouvelles activités.

Croissance du CA sur 2 années consécutives en IHM: 20% (3e position * challenger) et 10% (challenger * leader du marché) avec une amélioration des résultats économiques (RE) respectivement de 10% et 7%.

janv. 1998 / janv. 2002

Commercial & Chef de Projets

Pologne Schneider Electric Services Business Developer

Mission - développer les services de la gestion de l'énergie dans le pays et les exporter vers la zone ECO-CE/EMEA.

Implanter, dans la société, la culture de la vente des services, comme élément de différenciation.

Garantir le CA de la vente des services. Satisfaire les besoins de clients & fidéliser la clientèle.

Réalisations/résultats

Participer à la mise en place d'une politique commerciale axée sur la qualité & rentabilité des services.

Mettre en place des primes de motivation de la vente des services au sein de l'entreprise.

Former & coacher les employés à la vente des services - in fine, la vente des services, désormais assumée par la force de vente

traditionnelle, formée et rendue autonome. Best practice avec les pays de la zone ECO-CE/EMEA.

Croître de 8% à 25% l'apport de la vente des services dans le CA de la société.

janv. 1998 / mai 1998

Responsable IT & RH

Pologne Couderq & Kubas S.A

Mission - gérer les outils IT et assurer leur bon fonctionnement. Recruter pour répondre aux besoins croissants du marché.

Réalisations/résultats

Choisir, acheter, installer, mettre en service et faire régulièrement le back up du matériel IT.

Mettre en place un réseau LAN/WAN. Croître les effectifs de 3 à 18 personnes pour le métier de brokers.

janv. 1996 / déc. 1997

Commercial & Business Developer à l'export

Pologne Elektrim S.A

Mission - accroître les ventes, prospecter, lancer et construire de nouveaux partenariats. Imaginer de nouvelles plateformes de croissance. Approcher des sociétés étrangères pour créer des Joint Ventures (JVs).

Réalisations/résultats

Vendre des sous-stations HT/MT, postes de distribution MT, câbles, transformateurs... en Irak, en Lybie, en Ethiopie...

Réaliser les études de faisabilité de la participation d'Elektrim S.A. à l'électrification de la RDC avec des transferts de technologies.

Etablir les objectifs budgétaires et les besoins en investissements de la future filiale en RDC, et trouver des financements.

Elaborer le BP pour la production du cidre en Pologne.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/	Ingénieur en électrotechnique & Master en Management et Commerce - BAC+4
/	bancaires extérieures, photovoltaïque, technique de vente, business développement, marketing, management, analyse fonctionnelle, techniques, processus

COMPETENCES

Windows, Package Office, Word, Excel, Power Point, MS Project, SAP, AutoCAD, Photoshop, Internet, PVSYST, Lotus note, exporter, EMEA, LAN/WAN

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Courant
Allemand	Elémentaire

Polonais
Français

Bilingue
Bilingue

CENTRES D'INTERETS

Football, ski, randonnées, footing, Lecture, cinéma, histoire, vacances