

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