

**Bertrand B.** - Né en 1974  
**94100 Saint-maur-des-fossés**  
**12 ans d'expérience**  
**Réf : 1105301038**



## Directeur marketing et commercial

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Bâtiment.

### Formations

---

Ingénieur ESIEE  
Ecole Supérieure d'Ingénieur en Electrotechnique et Electronique  
Spécialisation Génie des Systèmes Electriques  
Bac C

### Expériences professionnelles

---

#### 2011

Depuis 2008 SCHÜCO SCS - (CA: 285 M€ / 300p) - Groupe allemand SCHÜCO International - Leader de l'enveloppe du Bâtiment ALU/PVC/Solaire Responsable Marketing Produits Solaires - (équipe de 2 personnes)  
Missions: Création d'un Service Marketing Solaire (CA 2008: 45 M€) Energies renouvelables / Pompes à chaleur, produits photovoltaïques et solaires thermiques Résultats : Lancement d'une offre sur mesure de kits résidentiels photovoltaïques □ Développement d'une offre complète packagée (par région, par puissance, par type de tuiles) □ Amélioration du pilotage commercial et marketing □ Création d'une nouvelle dynamique commerciale (3500 kits sur 5000 installations) □ Simplification du pricing (facturation en €/Wc sur SAP) □ Gestion de stocks dédiés (livraison en 15 jours) □ Optimisation des flux logistiques (rationalisation de l'offre avec 20 références) Développement de l'activité solaire thermique □ Lancement d'une offre de kits résidentiels thermiques (+50% des ventes) □ Qualification et prescription auprès des constructeurs de maisons individuelles □ Réalisation de 3 projets pilotes avec GDF Suez et la FFC □ Validation et suivi commercial des devis thermiques collectifs Service Marketing Produit opérationnel (CA 2010: 125 M€) □ Structuration de l'offre produit résidentielle et grands projets □ Coordination des lancements produit avec les services achats et logistiques □ Mise en place des tableaux de bord / études de marché / veilles concurrentielles □ Elaboration de documentations et argumentaires BtoB et BtoC □ Développement de maquettes pour les commerciaux et installateurs □ Coordination des salons et événementiels avec le service communication □ Mise en place de formations régionales (9 lieux, 20 dates, 200 installateurs formés)

#### 2008

2006 - 2008 SONEPAR France - (CA: 2,5 Md€ / 6000p / 30 enseignes / 500 agences) - www.sonepar. Groupe SONEPAR - Leader de la distribution électrique France Chef de Marché Industrie - reportant au Directeur Marketing France Missions: Création d'un poste de chef de marché Industrie (CA 2007: 800 M€ / 50 fournisseurs) Résultats : Mise en place d'un comité national pour les automatismes et périphériques industriels □ Pilotage trimestriel des 5 chefs de marché régionaux □ Coordination des offres et des lancements produit au niveau national □ Définition de la stratégie d'offre pour les nouveaux marchés (groupes de travail dédiés) Elaboration des tableaux de bord Industrie □ Structuration du business par produit / marché □ Uniformisation des remontées d'information des régions et des fournisseurs Construction du référentiel industrie pour la base de données nationale SONEPAR □ Segmentation du business en accord avec les référentiels produit/marché en vigueur (organismes officiels, syndicats, associations professionnelles) □ Rapprochement du référentiel SONEPAR avec ceux des fournisseurs □ Alignement de la base de données avec celles des enseignes (5 régions / 30 enseignes) Déploiement de 2 labels industrie (SIEMENS / SCHNEIDER) □ Mise en place d'un partenariat au niveau national □ Audit des compétences et plans de formation des agences concernées □ Définition de la stratégie d'offre produit conjointement avec les fournisseurs

## 2006

1999 - 2006 SICK France - (CA: 35 M€ / 100p) - Groupe allemand SICK AG - Fabricant de capteurs industriels  
Détection/Sécurité/Identification Division Sécurité - Composants de sécurité Hommes-Machines (Directive européenne) Responsable de Division - (équipe de 2 personnes) Missions: Interface avec la maison mère allemande (business & marketing plans, reporting, ...) Management de 2 responsables produit Relation avec les organismes officiels (INRS, CRAM, GIMELEC, Ministère du Travail,...) Responsable Groupe de Produits Missions: Interface avec la maison mère allemande (mix produit, market survey, forecast, workshops ...)  
Définition et gestion des stocks avec le service logistique Formation et support des commerciaux, des distributeurs et des organismes de contrôle Responsable Produit Missions: Lancement nouvelles gammes de produit Support technique, applicatif et normatif Formation des commerciaux et des distributeurs

## Langues

---

- Anglais, Espagnol parlé: scolaire / écrit: notions

## Atouts et compétences

---

- Analyse des marchés et des produits
- Structuration et développement commercial de l'offre
- Capacité à fédérer et à animer une équipe, un projet
- Autonome, sens de l'anticipation et de l'initiative (Expert)

## Centres d'intérêts

---

- Famille, Voyage, Corse et activités halieutiques