

**Boris R.** - Né le 28/08/1973  
**8600 Dübendorf**  
**13 ans d'expérience**  
**Réf : 1208220927**



## Directeur commercial export

### Ma recherche

---

Je recherche un CDI, dans toute la France, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

2002 - 2004

Master en Management Franco-Allemand (MFA) - Insitut IAE ESM Université Metz

1997 - 1998

Cadre commercial produits industriels - École de Commerce ESV Mulhouse

1996 Technico Commercial Export (TCE-VNI) - IUT Strasbourg sud

1994 - 1995 DUT Génie Mécanique Productique (GMP) - IUT Metz

1993 Baccalauréat série E, sciences et technologies - LTI La Briquerie Thionville

Formations AQ ISO9001, AMDEC, management

### Expériences professionnelles

---

#### 2012

Directeur Commercial Export RA - Siemens Wallisellen (CH), 430000 personnes, ferroviaire, IT, OCS, postes d'enclenchement, composants [www.mobility.siemens.com](http://www.mobility.siemens.com) □ Direction et développement des activités export □ Définition et réalisation de la stratégie commerciale produits/pays avec maison mère et filiales □ Gestion d'équipe (3 Senior Account Manager) et ressources projets (60 personnes) □ Benchmarking, lobbying et promotion □ Prévisions, P&L et reporting □ Membre du comité de direction RA (Rail Automation) Résultats: Augmentation du chiffre et opportunités d'affaire 2010/2011 de 37 à 54 Mio € et de 326 à 667 Mio €, développement de nouveaux pays, amélioration de la compétitivité

#### 2010

Key Account Manager - Hirschmann Automotive Rankweil (AT), 1600 personnes, mécatronique automobile, câbles et capteurs [www.hirschmann-automotive.com](http://www.hirschmann-automotive.com) □ Développement de l'activité RSA, PSA, FIAT et équipementiers □ Direction d'équipe (2 personnes) et de projets □ Management de l'innovation, benchmarking et marketing □ Business plan, offres et reporting □ Membre du comité de direction des activités Résultats: Acquisition du compte FIAT, 28 Mio € de RFQ, 3 produits innovants Évolution: Changement des objectifs commerciaux et R&D

#### 2009

Key Account Manager - Hartmann Exact Schornbach (DE), 400 personnes, mécatronique automobile, capteurs hall et sous-ensembles [www.hartmann-exact.de](http://www.hartmann-exact.de) □ Développement des comptes RSA, PSA, FIAT et équipementiers □ Analyses et stratégie □ Gestion d'équipe (9 personnes) et de projets □ Benchmarking, innovation et marketing □ Business plan, achats, offres, contrats, réalisation, suivi des commandes et reporting Résultats: Acquisition du compte RSA, 20 Mio € de chiffre d'affaire supplémentaire, lancement de 3 produits innovants, réorganisation et recrutements Évolution: Saturation de la capacité pour les 2 prochaines années

#### 2006

Président Directeur Général - Daifa Group SAS Yutz (FR), 7 associés, plasturgie automobile et fibres naturelles, biocomposites, pièces et sous-ensembles [www.daifa.fr](http://www.daifa.fr) □ Création et gestion d'entreprise (Start-up) □ Construction d'une plateforme de développement et production de matériaux innovants □ Coordination des

programmes (60 personnes) avec sous-traitants, équipementiers et constructeurs □ Management de l'innovation, objectifs d'amélioration prix, poids et recyclage □ Lobbying et communication Résultats: Création d'entreprise, établissement de la plateforme R&D et production, 5 produits innovants, lancement des cultures de fibres naturelles sur 350Ha Évolution: Levée de fonds insuffisante

## 2001

Ingénieur Technico Commercial et Market Leader - Tubest Groupe BOA Fère en Tardenois (FR), 10000 personnes, tuyauteries métalliques flexibles [www.tubest.info](http://www.tubest.info) □ Responsable des marchés Transport, Thermique, Sidérurgie et Armement □ Développement des marchés export (40 distributeurs) □ Direction d'équipe (2 personnes) et de projets □ Etablissement, négociation et suivi des offres Résultats: 1 Mio € de chiffre d'affaire, développement du marché thermique Évolution: Entrée sur le marché automobile 01.2006 - 03.2006 Query Manager ABN Amro - State Street Bank (LU) 07.2003 - 03.2004 Mission R&D et Innovation - Johann Borgers & Nova Institut (DE) 03.1998 - 09.1998 Mission Marketing - Meta Technology (UK) 02.1997 - 10.1997 Instructeur en Centre IEC - Armée de Terre 40°RT (FR) 01.1996 - 09.1996 Technico Commercial - Auto Distribution (FR) 04.1995 - 06.1995 Technicien en Bureau d'Étude - Usinor Groupe Arcelomittal (FR)

## Langues

---

- Anglais, Allemand, Italien, Français courants parlé: scolaire / écrit: notions

## Atouts et compétences

---

Informatique : Excel, Power point, MS Project, Python et Réseaux (Expert)

## Permis

---

A, B, C, EB Classe 2

## Centres d'intérêts

---

- Sports et musique : Handball, ski, échecs, escalade, clarinette, piano  
Hobbies : Innovations et environnement, communication internet