

Gilles Hémery

- 45 ans, célibataire
- Mobilité totale France - étranger
- Bilingue anglais :
 - 2 ans d'études à Londres - diplômé
 - 17 ans de pratique professionnelle

Direction commerciale marketing Secteur Industrie / Bâtiment Environnement BtoB

20 ans d'expérience commerciale et marketing en environnement BtoB en France et à l'international : CEE, Amérique du Nord et du Sud, Asie

Evolution professionnelle et principales réalisations

Depuis
04/2005

ETERNIT France - 116M€ - 550 pers. – Matériaux de construction

Directeur commercial France Sud – 45 M€

- Définition et mise en place de la stratégie commerciale - équipe de 10 personnes
- Fidélisation, animation et motivation du réseau de distribution – Développement
- Développement d'actions marketing innovantes et performantes

Résultats concrets :

- Tendance de l'activité passe de -10% en 2005 à +7% en 2006
- Elu fournisseur de l'année en 2006 chez les principaux groupes de distribution

Mission
de 04/2003
à 10/2004

Groupe MEABAN - 21M€ - 220 pers. – Industrie Chimique

Consultant stratégie et organisation - commerciale et marketing

- Mise en place d'outils structurants : analyse marketing, organisation commerciale

Résultats concrets :

- La part des premiers clients dans l'activité passe de 70% à 80%
- Tendance d'évolution de la marge sur 12 mois : +5%

De 05/2001
à 10/2002

NEUROCOM – 22M€ - 230 pers. – Intégrateur sécurité dans les NTIC

Directeur commercial et marketing – 22 M€

- Structuration de l'équipe commerciale et marketing (25 personnes)
- Fidélisation des principaux clients et développement des contrats récurrents

De 05/1994
à 05/2001

SOVIS Saint-Gobain – 25M€ - 230 pers. – Industrie verrière

Directeur commercial et marketing – 25 M€

- Management, recrutement, motivation d'équipe internationale (12 personnes)
- Partenariat de développements nouveaux produits avec les principaux clients
- Développement international : Amérique du Nord et du Sud, Asie

Résultats concrets :

- Progression sur 5 ans : CA de 10M€ à 25M€, marge de 28% à 35%
- Part de marché entre 1994 et 2000 : CEE de 53% à 80%, USA de 5% à 40%

De 05/1989
à 05/1994

ECOPHON Saint-Gobain – 15M€ - 25 pers. – 2nd œuvre bâtiment

Responsable commercial (2 ans ½) puis **Chef de produit** (2 ans ½)

- Identification et valorisation des bénéfiques clients - Structuration de la gamme

Résultats concrets :

- Progression de la gamme de produits en 2 ans ½ : CA de 1.2M€ à 3.7M€

De 05/1987
à 05/1989

TELEVEIL puis **SULZER** – Gestion technique centralisée des bâtiments

Responsable Commercial Paris IdF

Compétences

Direction commerciale

- Définition et mise en œuvre de la stratégie commerciale
- Participation au comité de direction
- Structuration du service commercial - marketing
- Recrutement, management et motivation d'équipes commerciales
- Développement d'outils et de tableaux de bord de suivi de l'activité commerciale à partir de SAP

Développement commercial

- Vente de produits/solutions à forte valeur ajoutée
- Développement de grands comptes internationaux multi sites
- Négociation de contrats supérieurs à 1.5M€
- Développement international : CEE, Amérique Nord et Sud, Asie
- Création, développement et motivation de réseaux : agents, distributeurs

Marketing de la valeur ajoutée

- Analyse globale des marchés, clients, concurrents
- Définition de la stratégie et du plan marketing
- Positionnement, identité et argumentation marketing
- Mise en place d'outils d'analyse de la satisfaction client
- Développement de nouveaux produits

Formation et Langues

Diplômes obtenus en 1985

- **CESEM – Groupe ESC Reims**
Diplômes d'Etudes Supérieures Européennes de Management
- **Middlesex Polytechnic – Londres**
BA European Business Administration

Langues

- **Anglais : Bilingue**
 - 2 ans d'études à Londres
 - 17 ans de pratique professionnelle
- **Allemand** : bonnes notions
- **Espagnol** : bonnes notions

Qualités personnelles et Centre d'intérêt

Qualités personnelles

- Forte capacité d'adaptation et de travail
- Ouverture internationale
- Engagement personnel, implication
- Dynamique et rigoureux

Centre d'intérêt

- Voile :
Skipper de voiliers de 30 à 55 pieds
Organisation de croisières en France métropolitaine, DOM TOM, Méditerranée, avec des équipages jusqu'à 12 personnes.
- Informatique :
Maîtrise des outils informatiques : Microsoft Office, SAP
Maîtrise de la programmation HTML et des outils de communication Web
Site-blog personnel : www.sales-mkg.org

Sesquières – 81600 – Brens
Tél. : 06 07 530 685 – gilles.hemery@sales-mkg.org

Gilles Hémerly CV
Version française
01/2007