

Thierry SEDBON

Directeur Commercial M.I.T. / U.T.C. – Bilingue Anglais



☎ 06 03 81 14 11 | ✉ thierry@sedbon.fr | 📍 75006 Paris | 📱 Mobile pour des déplacements

Résumé professionnel

12 années d'expérience comme Directeur Général et Directeur Commercial au sein d'un groupe industriel international

Passionné par le pilotage de la performance et le management

Spécialiste des environnements en transformation

Conduite de plans de redressement, des restructurations complexes et des stratégies de croissance à forte valeur ajoutée

Mon approche managériale repose sur la performance collective, le sens du résultat et ma capacité à fédérer dans l'adversité

Manager d'équipes entre 5 et 450 personnes autour d'objectifs communs

Compétences clés

Commercial & développement

- Définition et mise en œuvre de la stratégie commerciale en adéquation avec les objectifs de chiffre d'affaires, du développement des ventes par segment et des parts de marché souhaitées
- Repositionnement prix et stratégies de différenciation sur des marchés en décroissance
- Acquisition de nouveaux clients, fidélisation des clients existants
- Développement de nouveaux canaux de distribution et de segments de marché
- Prospection commerciale, cycle de vente, closing, vente à forte valeur ajoutée dans un contexte B2B

Orienté résultats, pilotage de la marge, maximise la performance commerciale

- Suivi des KPI, objectifs commerciaux, élaboration de tableaux de bord, reporting commercial pour piloter la stratégie

Leadership & management. Encadrement d'équipes de 5 à 450 personnes en environnement multiculturel

Organisation, Performance, Marketing et Transformation

- Forte capacité d'organisation des forces de vente, recrutement, formation
- Défenseur de la performance collective avant la performance individuelle
- Positionnement produits, études de marché, pilotage des marges
- Optimisation opérationnelle et redressement de la rentabilité
- Conduite du changement, gestion de crise, restructuration et dialogue social

Grande capacité d'adaptation

Parcours Professionnel

2025 : Manager de Transition – Diverses missions

Coach de forces de vente pour une entreprise d'édition

Étude de marché dans l'environnement du plastique dans une optique de diversification

Audit du processus d'achat dans l'environnement Offset, donner les bons outils aux acheteurs

2023 - 2025 : Manager de Transition – Dipter PME 7 personnes – produits de nettoyage industriel et insecticide

Directeur Général Adjoint – pilotage de la stratégie opérationnelle et industrielle, projet de transformation.

Réorganisation des ateliers de production : rationalisation des flux, montée en compétences des équipes

Augmentation des capacités de production : x2,5 en un an

Stabilisation du CA dans un contexte d'entreprise désorganisée

Structuration de l'offre commerciale et accompagnement du développement

Agfa Graphics / Eco3 – Industrie graphique (logiciels, équipements, consommables, services)

2022 - 2023 : Directeur Commercial France

Gestion du *carve-out* vers un fonds d'investissement, 25 personnes transférées

Reprise de la direction commerciale à la suite du *carve-out*

Gestion directe des grands comptes et pilotage de la relance business

Repositionnement stratégique de l'offre post-scission

2014 - 2022 : Directeur Général France

Pilotage du P&L, amélioration de la rentabilité (+7 pts vs. moyenne Europe)

Conduite de la transformation : scission industrielle, plan social, transfert du back-office en Pologne

Réduction maîtrisée des effectifs (de 95 à 55) tout en maintenant l'engagement des équipes

Stratégie de vente à forte valeur ajoutée : +20 % de prix sans perte de part de marché

2011 - 2014 : Président du Directoire – Agfa Gevaert SA

Supervision conjointe de l'usine de production (Lille) et de la filiale commerciale (Paris)

Restructuration industrielle : réduction de 310 à 240 salariés sur site de production

Maintien du site industriel français au détriment des sites industriels italiens

Gestion de la structure commerciale de 145 à 95 personnes

2006 - 2011 : Directeur Commercial et Marketing France – Membre du Directoire

Redressement de la rentabilité (+50 %) par hausse des prix dans un marché déflationniste

Négociation avec les grands comptes et animation du réseau commercial France

2001 - 2006 : Directeur Marketing et Commercial France

Développement de nouveaux marchés (jet d'encre), mise en place de nouveaux réseaux de distribution

Stabilisation des parts de marché avec un prix moyen supérieur de 10 % au marché

1989 - 2001 : Directeur Marketing France – Division Systèmes de Bureau

Structuration de l'offre, coordination marketing, développement du réseau de distribution

Déploiement d'une politique d'optimisation des marges

Commercial, Chef des ventes, Chef de produits

Honeywell – industriel, présentations graphiques, médical.

1986 - 1989 : Commercial France : Système de présentations graphiques (Création de diapositives) – Plus 60 % de CA

1984 - 1986 : Chef de produit Europe basé à Bruxelles – Produit industriel (Crash test) et présentation graphique

- Nécessitant de très nombreux déplacements Europe & États-Unis. Environnement multiculturel, support aux filiales
- Animation de conférences de presse, organisation de salons, création et animation du réseau de revendeurs

1983 - 1984 : Développement de logiciel pour les salles d'opération et de réanimation (solutions de monitoring opératoire)

Formation

Massachusetts Institute of Technology (MIT) – Chercheur (1982 – 1983) – Thèse : Prothèse de genou à énergie autonome

Université de Technologie de Compiègne (UTC) – Ingénieur Biomédical (1980 – 1983)

Harvard Business School – Perfectionnement linguistique (été 1979)

Langues & Divers

Anglais : bilingue

Sports : natation, ski, voile

2009 - 2020 : Membre du bureau du SIPG (Syndicat professionnel) dont 6 ans comme président

2004 - 2014 : Gérant d'IT-Project – Organisation de séminaires médicaux axés sur la gynécologie

Maîtrise du Pack Office et des outils IA