

Thierry SEDBON

Directeur Général et 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 25 et 450 personnes autour d'objectifs communs

Compétences clés

Stratégie & gouvernance

- Élaboration et mise en œuvre de visions stratégiques dans des contextes complexes
- Pilotage du P&L, reporting et alignement des instances de gouvernance

Transformation & performance

- Conduite du changement, gestion de crises, restructuration et dialogue social
- Optimisation opérationnelle et redressement de la rentabilité

Leadership & management

- Encadrement d'équipes de 25 à 450 personnes en environnement multiculturel
- Fédérateur et exigeant : engagé sur les résultats et la cohésion des équipes

Commerce & développement

- Repositionnement prix et stratégies de différenciation sur marchés en décroissance
 - Développement de nouveaux canaux de distribution et de segments de marché
- Appétence pour l'innovation et les outils digitaux
- Transformation digitale des organisations, pilotage par les KPI et les tableaux de bord

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 du changement de marque
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

1995 - 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 - 1995 : 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