



Thierry SEDBON

Tel : + 33 6 03 81 14 11

Mail : thierry@sedbon.fr

www.linkedin.com/in/thierry-sedbon/

Ingénieur Biomédical (UTC & MIT)

PARCOURS

Directeur Général Agfa France (Usine et filiale commerciale)

- DIPTER (TPE) : **Manager de transition** - Direction générale 2023 – 2025
- Agfa France : **Président du directoire | Directeur Général & Commercial** 2011 – 2023
: Directeur Commercial & Marketing (Membre du directoire) 2001 – 2011
- Agfa : France et **international** : Directeur Marketing, Chef des ventes 1995 – 2001
: Chef de produits, Commercial 1989 – 1995
- Honeywell **Bruxelles** : Chef de produit international (Test destructif & Imagerie) 1983 – 1989

RÉALISATIONS MARQUANTES ET RÉSULTATS

- Sur un marché en décroissance de 7 % en volume et 4 % en prix annuel. **J'ai décidé** d'adopter une stratégie **contraire** aux autres filiales, en privilégiant la défense du prix et non des volumes. La marge de la France a été de **20 % supérieure** à la moyenne européenne sans perte de part de marché
- Le cœur de cette stratégie était la force de vente **que je pilotais**, grâce à une stratégie innovante et ambitieuse, nous sommes arrivés à **freiner la décroissance** en termes de marge, mieux résister que nos concurrents et avoir de meilleurs résultats que nos confrères étrangers
- J'ai enchaîné les PSE en m'assurant que : les partants, partent dans de bonnes conditions - les équipes restantes, restent motivées, afin de maximiser les résultats en chiffre d'affaires, marge et part de marché. Nous sommes passés de **150 à 40** personnes en 13 ans
- Dans un contexte social très difficile aussi bien à l'usine (310 → 240 P) que dans la filiale j'ai su maintenir un **dialogue social constructif et apaisé**. Chacun défendant ardemment sa position mais dans la recherche d'un compromis
- Dans une TPE (7 personnes), j'ai revu les processus de fabrication, doublant les capacités de production par **2,5** en un an

www.reseau-oudinot.com

PROJET PROFESSIONNEL

Directeur Général à forte expertise commerciale

Pilotage de la performance | Management du changement | Plan de restructuration

Temps plein ou temps partagé

SECTEURS & METIERS

Secteurs Cibles : Industrie manufacturière en B2B

- | | | |
|----------------------------|------------------------|-------------------|
| ▪ Industrie manufacturière | ▪ Directeur Général | ▪ ETI / PME / TPE |
| ▪ Chimie | ▪ Directeur Commercial | ▪ Nationale |
| ▪ Médical | ▪ Directeur de BU | ▪ Internationale |
| ▪ Arts Graphiques | | |
| ▪ Imprimerie | | |

COMPÉTENCES ET ATOUTS CLES

- Conduire des plans de redressement et des **restructurations complexes**. Spécialiste des environnements en **transformation**
- Inventer des **nouveaux modèles d'organisation** propices à **sortir du cadre**
- Construire **des équipes qui gagnent dans l'adversité**
- Piloter des équipes avec des objectifs ambitieux, expert du **développement commercial**
- Défendre la **performance collective** autant qu'individuelle
- **Orienté résultats, résilient** et **fidèle** à l'entreprise
- Passionné par le **développement de la performance** et le **management**
- Aptitude à **déléguer, force de conviction**
- Grande capacité d'**adaptation** et de leadership
- Sens aigu du **dialogue social**
- Accorde une importance particulière à la **concertation et à l'écoute** des collaborateurs propice à la génération d'idées, pour l'atteinte des objectifs