Thierry SEDBON



Directeur Commercial

06 03 81 14 11 | thierry@sedbon.fr | 75006 Paris | Mobilité nationale et internationale

Je suis : Un Directeur Commercial en industries B2B ETI, PME, BU, spécialiste du redressement de la performance sur des marchés matures, en transformation ou en décroissance | mon terrain de jeu : reprendre la politique de prix, les marges, l'organisation commerciale et développer de nouveaux relais de croissance.

RÉSUMÉ PROFESSIONNEL

Directeur Commercial avec 13 ans d'expérience en Direction Générale, au sein d'un groupe industriel international (Agfa Gevaert / Eco3), précédés de plus de 25 ans en direction commerciale et marketing

Manager de transition depuis 2024 sur des missions de direction générale ou commerciale à plein temps ou temps partagé en PME et ETI. Fédérateur et orienté résultats, habitué au pilotage d'équipes de 5 à 450 personnes en environnement multiculturel.

COMPÉTENCES

Stratégie commerciale & développement business

- Définition et déploiement de la stratégie commerciale (chiffre d'affaires, parts de marché, segments)
- Repositionnement prix et stratégies de différenciation sur marchés en décroissance
- Acquisition et fidélisation clients, développement et gestion de grands comptes B2B
- Développement de nouveaux canaux de distribution et de segments de marché
- Prospection, cycle de vente, négociation, closing, vente à forte valeur ajoutée

Pilotage de la performance commerciale

- Pilotage du chiffre d'affaires et de la marge
- Définition et suivi des KPI, tableaux de bord, reporting commercial
- Élaboration et pilotage du budget commercial
- Analyse de marché, études concurrentielles, positionnement produit

Leadership & management commercial

- Encadrement d'équipes commerciales de 5 à 50 personnes
- Recrutement, formation et montée en compétences des forces de vente
- Animation de réseaux commerciaux en environnement multiculturel
- Culture de la performance collective avant la performance individuelle

Transformation & gestion de crise

- Conduite du changement, restructuration, dialogue social
- Pilotage de carve-out et d'opérations de cession d'activité
- Redressement de la rentabilité en contexte de marché difficile
- Management de transition et missions à plein temps ou temps partagé

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

2025 - 2026 — Manager de Transition — missions diverses (temps partagé)

- Directeur de projet : mise en conformité réglementaire (ombrières photovoltaïques) de l'ensemble des sites de production d'une coopérative — appels d'offres, choix des fournisseurs, gestion des budgets, pilotage jusqu'au livrable
- Formation et mentorat d'une équipe de vente (secteur imprimerie), coaching de forces de vente (secteur édition), audit du processus achats (secteur offset)

2024 - 2025 — Dipter — PME de 7 collaborateurs, produits de nettoyage industriel et insecticide

Directeur Général Adjoint (Manager de Transition)

- Réorganisation des ateliers de production : rationalisation des flux et montée en compétences des équipes — capacité de production multipliée par 2,5 en un an
- Stabilisation du chiffre d'affaires dans un contexte d'entreprise désorganisée
- Structuration de l'offre commerciale et accompagnement du développement

2022 - 2024 — Agfa Graphics / Eco3 — Industrie graphique (logiciels, équipements, consommables, services)

Directeur Commercial France

- Reprise de la direction commerciale à la suite d'un carve-out vers un fonds d'investissement (25 personnes transférées)
- Gestion directe des grands comptes, pilotage de la relance business et du changement de marque post-scission

2014 - 2022 — Agfa Graphics / Eco3

Directeur Général France

- Pilotage du P&L de la filiale France : amélioration de la rentabilité de 7 points vs moyenne Europe, dans un marché en décroissance structurelle (chiffre d'affaires en repli d'environ 10 % par an)
- Stratégie de vente à forte valeur ajoutée : +20 % de prix sans perte de part de marché
- Conduite de la transformation (scission industrielle, plan social, transfert du back-office en Pologne) avec réduction maîtrisée des effectifs (95 → 55) tout en maintenant l'engagement des équipes

2011 - 2014 — Agfa Gevaert SA

Président du Directoire

- Supervision conjointe de l'usine de production de Lille et de la filiale commerciale de Paris
- Restructuration industrielle (310 → 240 salariés) et commerciale (145 → 95 personnes)

2006 - 2011 — Agfa Gevaert

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 — Agfa Gevaert

Directeur Marketing et Commercial France

- Développement de nouveaux marchés (jet d'encre) et de nouveaux réseaux de distribution
- Stabilisation des parts de marché avec un prix moyen supérieur de 10 % au marché

1989 - 1995 — Agfa Gevaert — Division Systèmes de Bureau

Directeur Marketing France

- Structuration de l'offre, coordination marketing et développement du réseau de distribution ; déploiement d'une politique d'optimisation des marges

1983 - 1989 — Honeywell — Environnement industriel, présentations graphiques et médical

Chef de produit Europe, puis Commercial France

- Progression de chef de produit Europe (Bruxelles) à commercial France ; +60 % de chiffre d'affaires sur le poste commercial

FORMATION

- Massachusetts Institute of Technology (MIT) — Chercheur (1982-1983), thèse sur une prothèse de genou à énergie autonome
- Université de Technologie de Compiègne (UTC) — Ingénieur Biomédical (1980-1983)
- Harvard Business School — summer school (1979)

LANGUES & INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Anglais : bilingue
- Membre du bureau du SIPG, syndicat professionnel (2009-2020), dont 6 ans en tant que président
- Gérant d'IT-Project (2004-2014) : organisation de séminaires médicaux dans le domaine de la gynécologie
- Maîtrise du Pack Office et des outils d'intelligence artificielle