

DIRECTEUR DEVELOPPEMENT COMMERCIAL - B2B

(Expert en développement de réseaux de distribution)

Expériences Professionnelles

2017

Responsable développement commercial (B2B) - France et pays francophones -

CITIZEN Systems (B2B) - Londres - Imprimantes à sublimation thermique

- Analyse et étude de la concurrence, analyse du marché et des opportunités commerciales
- Mise en place d'un réseau de distribution et e-commerce

2015-2016

Projet de distribution de produits sanitaires haut de gamme (B2B) - France -

SwissEcoLine - Zurich - Robinets économiseurs d'eau et accessoires de salle de bains

- Analyse du marché, étude des opportunités commerciales via les réseaux de distribution

Consultant sur un projet d'implantation d'une filiale française pour un distributeur anglais (B2B) – Produits photo professionnels

2014

Projet d'achat d'une TPE spécialisée dans la distribution de pièces détachées automobiles haut de gamme (**Porsche**)

2012-2013

Consultant sur le développement d'un réseau de distribution (B2B) - Europe de l'Ouest

Sinfonia Technology - Tokyo - Imprimantes à sublimation thermique

- Mise en place d'un réseau de 8 partenaires distributeurs, stratégie commerciale et marketing
- Analyse du marché, de la concurrence et des opportunités de développement commercial

1997-2012

Directeur des Ventes Digital Photography (B2B) - France, Pologne, Tchéquie, Maghreb -

SONY Europe (B2B) – Groupe Broadcast et Professionnel (68 M€ - 42 personnes)

Résultats: 2011: 5 M€ (1997: 30k€) +15% du budget, +9% année précédente (sur un marché en forte décroissance), **14% de marge, 80% de PDM** en photos d'identité et **4500 bornes d'impression photos** numériques installées (85% en nouvelles cibles de clientèle)

- Création et développement de réseaux de distribution (B2B) par cible de marché
- Détection et développement commercial de nouvelles cibles de clientèle
- Mise en place de la politique et de la stratégie commerciale, par canal de distribution
- Mise en place de plans d'actions et programmes de fidélisation des partenaires
- Lancement d'opérations marketing et organisation de salons professionnels
- Animation et gestion d'équipes commerciale, marketing et administrative

1994-1997

Responsable des Ventes, Marketing et Technique - France -

REGMA Graphics (B2B) - 3,5 M€ - 7 pers – Distribution de solutions de reprise de plans

- Développement commercial, gestion de l'équipe commerciale/marketing/technique, politique de prix et de distribution, communication et marketing, adaptation des logiciels au marché français

1991-1994

Ingénieur Technico-commercial - France -

PLM Informatique (B2B) - 2 M€ - 8 pers – Importation de logiciels (CAO Electronique)

Formation

DESS C.A.A.E (IAE Aix en Provence) - Ingénieur et BTS électronique (EFREI – Paris)

Liens

LinkedIn
fr.linkedin.com/in/emmanueloligo/



Press Review
dropbox



Emmanuel OLIGO



Le Moulin Neuf
37310 TAUXIGNY
06 80 91 49 91

emmanuel.oligo@orange.fr

Compétences Clés

Développement et gestion de réseaux de distribution

Développement de nouveaux marchés

Mise en place de stratégies et de politiques commerciales

Fidélisation des partenaires

Management d'équipes Commerciales

Qualités

Homme de terrain pragmatique et opérationnel

A l'écoute du marché et de ses acteurs

Aptitude à manager et à développer une équipe

Force de proposition

Recherche du résultat

Intérêts

Membre de la Maison des Cadres d'Indre-et-Loire

Membre de l'association des Moulins de Touraine