

Jean LIERMANN

+33 (0)7 83 20 29 30
jeanliermann@free.fr

5, allée du Manège
F-78600 LE MESNIL LE-ROI



MANAGER DE TRANSITION DIRECTEUR GENERAL - DEVELOPPEMENTS COMMERCIAL/MARKETING

FRANÇAIS-ALLEMAND ANGLAIS

France & International

INDUSTRIE-SECOND ŒUVRE-DISTRIBUTION

04.21 – 12.21 PROJECT MANAGER

TRANSITION

AQUAPLUG – France – Start'up filtration de l'eau

- **Mission** : Définition de la faisabilité, de la stratégie et lancement d'une solution innovante, structuration – POC et détermination de partenaires industriels et commerciaux.

2020 – 2021 : PROJECT MANAGER SALES & MARKETING EUROPE

TRANSITION

VESSEL Co.,Inc. – Japon – CA+100Mio€ 600 pers. et filiale Europe :CA 2,7Mio€ 10 pers.

- **Mission** : Définition de la stratégie et direction commerciale/marketing pour l'introduction de la gamme d'outillage à main dans les négoce /GSB en Europe.

2017 - 2019 : DG RESPONSABLE FILIALE France et DIRECTEUR COMMERCIAL & MARKETING

**HOPPE France - Suisse- N°1 mondial poignées de fenêtres et portes
CA 360Mio€ 3000 pers. et filiale France CA direct 31Mio€ 40 pers.**

- Définition d'une nouvelle stratégie commerciale France, Afrique francophone et Dom Tom.
- Réorganisation complète de la structure et gestion de la filiale CA 40 M€ - 40 personnes.
- Références nationaux et internationaux, key accounts - Distribution, Industrie, GSB...
- Lancement d'un produit innovant et stratégique pour le Groupe.
 - **CA négoce +10% en 12 mois et +30% au bout de 6 mois avec le quincaillier N°1**
 - **Réorganisation de la filiale : adhésion complète et signature des nouveaux avenants en 5 mois.**
 - **2018 France : seule filiale européenne à progresser et à réaliser l'objectif.**

2016 - 2017 : CONSULTANT SENIOR – ORGANISATIONS COMMERCIALES, PB RH

TRANSITIONS

CADRES en MISSION pour 3 sociétés : JMD Prod., SOMAFRAC, PRO SECURITE

- Structuration et organisation de 2 services commerciaux
- Amélioration de la performance commerciale et résolution de problématiques RH.
 - **Objectif commercial atteint en 3 mois, en partant d'un avancement de 20% de l'objectif après 9 mois d'exercice.**
 - **Fichiers de 5000 clients qualifiés constitué en 2 mois.**
 - **Outil de reporting et de suivi des objectifs mis en place en 3 semaines.**

2010 – 2015 : VICE-PRESIDENT SALES & MARKETING GROUPE + DG USINE Allemagne en **Transition**

HOLDING TECHNIMA SOPPEC - Chimie – n°2 mondial aérosols de marquage – 6 sociétés en France, Allemagne et Suède - CA groupe 50Mio€ 120 pers.

- Nouvelle stratégie et organisation du Groupe en filiales internationales. Gestion des grands comptes et appels d'offres exploitation forestière en France et à l'export : Distribution, OEM, Collectivités et Etats européens pour le bois.
- Développement des ventes en France et à l'international (EMEA Asie Pacifique) Gestion des area managers/filiales en France et à l'international.
- **Mission** : Audit, gestion, organisation, achats, accélération usine Allemagne 2013-2015
 - **CA global +22 % (dont +49 % à l'international).**
 - **Résultat net +3 points.**
 - **Zones commerciales filialisées et usines regroupées.**

TRANSITIONS

2009 – 2010 :

DIRECTEUR GENERAL Transformation, réorganisation et accélération du CA

LEICA HEXAGON Group - Suisse/Suède - Outillage laser topographie et construction
Groupe CA 3,8Mds€ 20300 pers. et Groupe racheté FR CA 32Mio€ 100 pers.

- **Mission**: Suite au rachat d'un groupe français, audit et recherche des meilleures opportunités d'intégration et de changement. Développement commercial.
 - **Intégration réussie et vente/restructuration achevées.**
 - **CA export +30%.**
 - **Dettes clients et fournisseurs réduites de 80%, stocks -30% en 10 mois**

2003 – 2007 :

DIRECTEUR GENERAL Réorganisation, accélération du CA et retour à la croissance

GEZE - Allemagne- Ferme-portes, ferrures, portes auto, DAS, biométrie
Groupe CA 479Mio€ 3000pers. et filiale France CA 12 à 19Mio€ 50 pers. (84 en 2020)

- **Mission**: Audit, organisation, redressement et management du changement de l'entreprise. Mise en place de systèmes de pilotage et de contrôle. Pérennisation.
 - **CA +40 % en 3 ans.**
 - **Part de marché en ferme-portes augmentée de 20 à +33 %**
 - **Pertes absorbées en 3 ans (3,5Mio€ pour 14Mio€CA) et retour à une situation bénéficiaire uniquement acquise sur la marge.**

2002 – 2003 :

PDG et DIRECTEUR MARKETING Réponse à 1 question de fusion et accélération du CA

HANSGROHE GEBERIT SAS – Allemagne/Suisse - Second-œuvre sanitaire
Groupes cumulés CA+1,9Mds€ +5000 pers. et filiales France CA 55Mio€ 180 pers.

- **Mission**: Etude de l'opportunité d'un rapprochement à LT entre HANSGROHE et GEBERIT. Test synergie des équipes et possibilités de développement CA.
 - **CA +12 % avec +1% de marge nette vs objectif.**
 - **Encadrement de 180 personnes et rapport aux actionnaires de 2 Boards.**

1994 - 2002 :

DIRECTEUR DU DEVELOPPEMENT Produits professionnels et marchés collectivités (Département Marketing stratégique et opérationnel pour le Groupe)

GROHE – Allemagne - N°1 de la robinetterie CA 900Mio€ et filiale 100Mio€ 100 pers.

- Définition et mise en œuvre d'une nouvelle stratégie marketing et commerciale cohérente pour l'ensemble du Groupe.
- Invention et conception pour le futur, de nouveaux marchés/produits
 - **CA hors robinetterie GP = 40% du CA de la filiale au bout de 5 ans.**
 - **1 Mio. de mécanismes double-touches dès la 1^{ère} commande par V&B.**
 - **Chargé de la sous-traitance industrielle pour les nouveaux produits.**

1991 à 1994 :

DIRECTEUR GENERAL DE LA FILIALE FRANCE « Céramique Sanitaire »

LAUFEN OSTARA – Suisse/Allemagne - N°1 en Europe de la céramique

- Création, développement et gestion de la filiale incluant 2 salles expo pros à Paris.
- Définition et mise en œuvre de la stratégie commerciale, marketing et communication.
 - **Augmentation du CA + 53 MF, marge brute > 45%.**

1986 à 1991 :

DIRECTEUR COMMERCIAL / Co-fondateur et associé

MORE – Distribution - Import - Export ; Conseil à l'export

- Importation/distribution de produits du Sanitaire aux négoce spécialisés et à la GSB.
- Conseil au développement international pour les PME (agro, chimie, industrie, luxe)
 - **Augmentation du CA de + 4MF ; marché baignoires fonte maintenu en France.**

FORMATIONS

1996 : **ESSEC : 3^{ème} cycle en Marketing produits**

1984 : **ESCE : Master en Commerce International**