

Jean LIERMANN

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

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



GENERAL MANAGER VERTRIEBS- / MARKETING ENTWICKLUNG

FRANKREICH & INTERNATIONAL

INDUSTRIE - Forst

FR-DE-ENG.

2020 – 2021: SENIOR BETRIEBSBERATER – INTERIM MANAGER

VESSEL (Japan) und AQUAPLUG (F) – Umstellungs- und Übergangsführung/ Consulting

- Strategie, Marketing, Vertriebsleiter über Europa für eine Werkzeuggruppe, Nr1 in Japan
- Strategie und Koordinierung, Partnersuche für eine Start'up „Connected Wasserfiltrierung“

2017 - 2019: MARKTVERANTWORTLICHER France (Niederlassungs- + Sales/Marketing Leitung)

HOPPE France – Schweiz - Nr1 Weltweit Fenster-Griffen und Tür-Garnituren

- Definierung einer neuen Strategie für Frankreich, Afrika und und franz. Überseegebiete.
- Komplette Umsetzung einer neuen Organisation und Struktur, Ums.40 Mio€ - 40 Mitarb.
- Nationale- und internationale Listungen, Key Accounts – GH/EH, Industrie, Baumärkte...
- Einführung eines innovativen und strategischen Produkts für das Unternehmen.
 - **Handelsumsatz +10% nach 12 Monaten.**
 - **+30% nach 6 Monaten mit Eisenwarenhändlern Nr.1 in Frankreich.**
 - **Niederlassung Umsetzung: totale Zustimmung der Mitarbeitern und Unterzeichnung der Arbeitsverträge Änderungen innerhalb 5 Monate**
 - **2018: einzige europäische Niederlassung mit Steigerung und Zielerreichung.**

2016 - 2017: SENIOR BETRIEBSBERATER

CADRES en MISSION – Umstellungs- und Übergangsführung/ Consulting

- Strukturierung und Organisation von 4 kaufmännischer Abteilungen.
- Verbesserung der Geschäftsleistung und Problemlösung in der Personalabteilung.
 - **Hauptziel erreicht, wobei die tatsächlichen Verkäufe bei meiner Ankunft bei 20% des Zielwerts, 3 Monate vor dem Stichtag, lagen.**
 - **Erstellung der Dateien 5000 qualifizierter Kunden in 2 Monaten.**
 - **Reporting und KPI Werkzeuge wurden in 3 Wochen installiert.**

2010 – 2015: GROUP VICE-PRESIDENT SALES & MARKETING+ GESCHÄFTSFÜHRER D-WERK(Interim)

HOLDING TECHNIMA SOPPEC - Chemie – Nr.2 Weltweit der Markierungssprays – 6 Unternehmen in Frankreich, Deutschland und Schweden

- Definierung der Um-Organisation in internationalen Niederlassungen und Umsetzung der Strategie. Direkt-Management von Key-Accounts und Ausschreibungen in Frankreich und im Export: Hochbau- Tiefbau- Forsthändler, Industrie und OEMs, Europäische Städte.
- Umsatzsteigerung -EMEA Asia Pacific- Leitung der Area Managers und Filialen.
- +Geschäftsleiter Werk Deutschland - 2013 à 2015 -
 - **Umsatzsteigerung +22 % (dazu +49 % im Exportbereich).**
 - **EBITDA +3 %.**
 - **Umstrukturierung der Verkaufszonen und Werke in Tochtergesellschaften.**

INTERIM

2009 – 2010 : GENERAL MANAGER & VERKAUFS- und MARKETING LEITER (Interim)

LEICA HEXAGON Group - Schweiz/Schweden – Lasers für Topographie, Industrie, Bau

- **Auftrag**: Nach eine Firmenübernahme in Frankreich, Audit, Suche und Optimierung der

besten Zusammenschluss Möglichkeiten. Umsatz Entwicklung.

- **Erfolgreicher Zusammenschluss und Aufriß der Gesellschaftsanteile.**
- **Umsatz Export +30%.**
- **Gutahben Reduzierung -80%, Lager-30% in 10 Monate.**

2003 – 2007 : **GENERAL MANAGER & HEAD of SALES-MARKETING (Interim) NIEDERLASSUNG FR.**

GEZE - Deutschland- Türschliesser, Sicherheitstechnik, RWA, Automatik, Biométrie

- **Auftrag:** Audit, Organisation, Sanierung und Wiederaufbau der Niederlassung. Change Management. Erstellung von Steuerungs- und Controlling Prozesse. Verewigung.
 - **Umsatzsteigerung +40 % in 3 Jahre.**
 - **Steigerung des Marktanteils Türschliesser von 20% an +33 %.**
 - **Verlust wurde in 3 Jahre auf eigene Gewinne absorbiert (3,5Mio€ für 14Mio€ Umsatz) und unternehmen arbeitet wieder mit Gewinn.**

2002 – 2003 : **GESCHÄFTSFÜHRER und MARKETING LEITER (Interim) NIEDERLASSUNG FRANCE**

HANS GROHE GEBERIT SAS – Deutschland/Schweiz – Sanitär Produkte

- **Auftrag:** Analyse und Bearbeitung eines Projekts über ein geeignetes Annähern zwischen 2 Unternehmen. Test Team Synergie und Umsatzsteigerungsmöglichkeit.
 - **Umsatz +12 % mit +1% EBITDA vs Budget Ziel – Annähern nicht geeignet.**

1994 - 2002 : **DEVELOPMENT MANAGER** Profis- und für den öffentlichen Bereich Produkte (Strategische Marketing Stelle und Verkaufsleitung Industrie)

GROHE – Deutschland - Armaturen Hersteller Nr 1 in Europa

- Im Rahmen der Übernahme von DAL durch Grohe, Aufbau einer neuen zusammenhängenden Marketing- und Verkaufsstrategie für die Gruppe.
- Entwicklung für die Zukunft von neuen Märkten/ Produkten und Verkauf an OEMs wie Keramikhersteller – Frankreich : « Test & Best Practice Markt » für Grohe. Z.B. bin ich Anreger der « Innengarnitur Doppel Betätigung », Markt immer aktuell.
 - **Umsatz « meinen » Gebiet = 40% des Umsatzes nach 5 Jahren. Marge >60%.**

1991 à 1994 : **MANAGER NIEDERLASSUNG FRANCE « Sanitär Keramik »**

LAUFEN OSTARA – Schweiz/Deutschland – Europa Leader und Weltweit Nr2 in Keramik

- Aufbau, Entwicklung und Führung der Niederlassung mit 2 Schauräumen in Paris.
- Festlegung der Geschäfts-, Marketing- und Kommunikationsstrategie
 - **Umsatzsteigerung + 53 MioFF, brutto Marge >45%.**

1986 à 1991 : **VERTRIEBSLEITER / Mitbegründer und Partner**

MORE - Import - Export ; Export Beratung

- Einkauf/Verkauf von Bau- und Sanitär Produkten an Händler und Baumärkte.
- Beratung und physische Begleitung im Export von Mittelstand Firmen: Materialien, Luxus Bereich, Chemie, Industrie.
 - **Umsatzsteigerung+ 4Mio FF; Gussbadewannenmarkt in F behalten.**
 -

AUSBILDUNG

1996 : **ESSEC Paris : Master Degree Marketing**

1984 : **ESCE Paris : Magisterprüfung im Internationalen Handel – Diplom Kaufmann**

FREIZEIT

Ski (Ex Schilehrer und Französischen Meisterschaften in Slalom und Abfahrt) - Bergklettern. Mitglieder und Freiwilliger Network « Réseau Oudinot » und « Oser78 » in Paris...und noch viele andere Hobbies!