

Jean LIERMANN

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

☎ +33 (0)7 83 20 29 30  
✉ [jeanliermann@free.fr](mailto:jeanliermann@free.fr)  
[www.Liermann-Transition.com](http://www.Liermann-Transition.com)



## DIRECTEUR GENERAL

FRANÇAIS-ALLEMAND ANGLAIS

France & International-spécialiste environnements germaniques

INDUSTRIE - SERVICES

**2022 – 2026** **DG France** [Mission de management relais, intégration dans le Groupe pour mener un changement](#)

### **TRANSITION**

**NMC** – Belgique – Produits en mousse CA+350Mio€ 1700 pers. et filiale France 35Mio€ 40 pers.

- **Mission** : Je succède au DG France en partance, termine les projets initiés, organise, lance de nouveaux projets, pérennise et développe le CA auprès de nouveaux clients.
- Puis je suis missionné pour préparer le changement et l'avenir de la filiale à MT (2026)

**04.21 – 12.21** **PROJECT MANAGER /gouvernance** [Faisabilité, cibles partenaires ind.et commerciaux](#)

### **TRANSITION**

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

- **Mission** : J'ai accompagné le dirigeant et l'investisseur dans la faisabilité, la stratégie, le lancement d'une solution innovante, sa structuration, le POC et le choix de partenaires

**2020 – 2021 :** **PROJECT MANAGER SALES & MARKETING EUROPE** [Dévt sales-marketing, structuration](#)

### **TRANSITION**

**VESSEL Co.,Inc.** – Japon – Outillage CA+100Mio€ 600 pers. et filiale Europe :CA 3 Mio€ 8 pers.

- **Mission** : J'ai été missionné pour proposer la stratégie et la direction commerciale /marketing pour introduire la gamme 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.
  - 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**

- J'ai apporté aux dirigeants structuration et organisation de 2 services commerciaux
- J'ai amélioré la performance commerciale et ai résolu une problématique 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.
- **Mission** : [Audit, gestion, organisation, achats, accélération usine Allemagne 2013-2015](#)
  - Zones commerciales filialisées et usines regroupées
  - CA global +22 % (dont +49 % à l'international). Résultat net +3 points.

## TRANSITIONS

2009 – 2010 :

**DIRECTEUR GENERAL** [Transformation, réorganisation, pb RH et accélération du CA - Crise](#)

**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, j'ai audité et recherché pour la holding les meilleures opportunités d'intégration et de changement : intégrer ou céder.
  - **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 - Crise](#)

**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** : Les propriétaires ont demandé de sauver l'entité sans recapitalisation et d'absorber les pertes sur la marge locale : audit, nouvelle organisation, redressement et management du changement de l'entreprise. Nouvelle politique marketing/commerciale
  - **CA +40 % en 3 ans.**
  - **Part de marché en ferme-portes augmentée de 20 à +33 %**
  - **Pertes absorbées en 3 exercices et retour à une situation bénéficiaire**

**PDG et DIRECTEUR MARKETING** [Réponse à 1 question de fusion et accélération du CA](#)

2002 – 2003 :

**HANSGROHE GEBERIT SAS** – Allemagne/Suisse - Second-œuvre sanitaire

Groupes cumulés CA+1,9Mds€ +5000 pers. et filiales France CA 55Mio€ 180 pers.

- **Mission** : J'ai répondu aux 2 Boards à la question de l'opportunité d'un rapprochement 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**

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 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.**
  - **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 négociants 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<sup>ème</sup> cycle en Marketing produits

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