

Jean LIERMANN

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

☎ +33 (0)7 83 20 29 30
✉ jeanliermann@free.fr
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 – Outilage 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 négocies /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 - Outilage 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**
- DIRECTEUR GENERAL** Réorganisation, accélération du CA et retour à la croissance - Crise
- 2003 – 2007 :** **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.**
 - **Charge 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 négocios 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
-