

Serge MEGAZZINI

Manager de transition

Leadership commercial,
des stratégies à leur exécution



Mon expertise : **Stratégie, performance et exécution commerciales**

- ✓ Conception et déploiement des stratégies sur l'ensemble des cycles et canaux de vente.
- ✓ Accélération de l'efficacité des organisations (compétences, processus, outils et gouvernance)
- ✓ Pilotage de projets stratégiques et de transformations commerciales complexes.

Je suis **manager de transition indépendant** spécialisé en **leadership et performance commerciale** dans les **segments industriels B2B**.

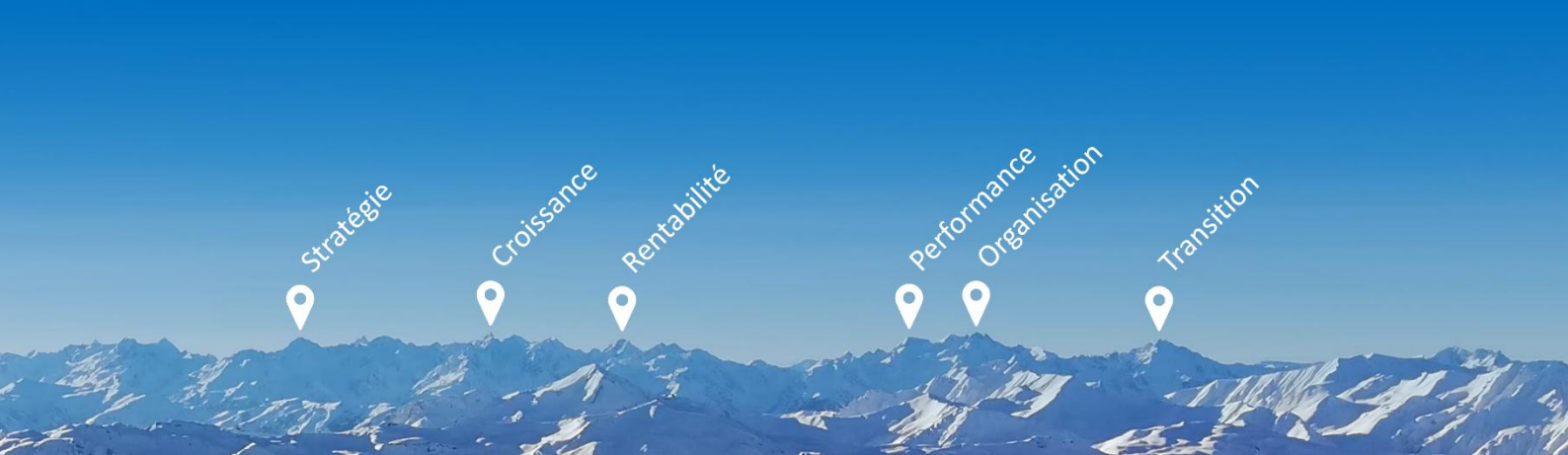
J'interviens en tant que **directeur commercial / développement commercial** de transition ou **pilote de projets stratégiques** pour adresser des **enjeux commerciaux critiques** et atteindre les **objectifs de croissance et de transformation** avec une approche alliant rigueur et pragmatisme.

J'accompagne des **ETI et groupes internationaux** dans leurs phases clés - **expansion, restructuration, transition M&A**, ... - en garantissant l'alignement entre trajectoire stratégique, exécution opérationnelle et création de valeur.

Très mobile, j'**opère au cœur des organisations**, en proximité avec les équipes, afin de **consolider les résultats**, d'**ancrer le changement** durablement et d'**assurer un transfert de compétences** effectif.

Mes prestations : **Leadership commercial et intrapreneuriat interdisciplinaire**

Stratégie	Croissance	Rentabilité
<ul style="list-style-type: none">▪ Évaluer les dynamiques marchés▪ Identifier les facteurs de succès▪ Élaborer les stratégies et feuilles de route commerciales	<ul style="list-style-type: none">▪ Optimiser le business existant▪ Déployer et ajuster les stratégies définies▪ Dynamiser les canaux de vente	<ul style="list-style-type: none">▪ Sécuriser les négociations▪ Structurer le pricing et ancrer une culture de rentabilité▪ Résoudre les litiges commerciaux
Performance	Organisation	Transition M&A
<ul style="list-style-type: none">▪ Réaliser les diagnostics▪ Renforcer les ressources, les processus et les outils▪ Habilitation de la force de vente	<ul style="list-style-type: none">▪ Optimiser l'organisation, les rôles et les responsabilités▪ Structurer et piloter les KPIs et les systèmes d'incitation	<ul style="list-style-type: none">▪ Diriger les activités critiques▪ Négocier les contrats clés▪ Planifier et exécuter l'intégration post-acquisition



Les principales composantes de mon expérience :

- **30 ans d'expérience commerciale internationale en B2B** : dont **15 ans à des fonctions de direction** au sein de groupes industriels mondiaux et **7 ans en management de transition**.
- **7 missions de management de transition menées avec succès** : centrées sur des enjeux de croissance, de restructuration, de transformation commerciale et de transition M&A.
- Pilotage de **chiffres d'affaires annuels de 30 à 900 Mio. EUR** et management **d'équipes commerciales internationales de 2 à plus de 200 collaborateurs** (Europe, Asie, Amériques).
- **Direction d'équipes multiculturelles et pluridisciplinaires**, avec un impact mesurable sur la performance collective et les résultats commerciaux.
- Expertise approfondie en développement commercial dans les **secteurs automobile, poids lourds et électroménager**, en collaboration avec constructeurs, équipementiers et fournisseurs, sur des canaux de vente directs et indirects.

Sélection de projets de management de transition réalisés :

 <p>Wangen 10.2025 à 05.2026</p> <p>Projet de transformation Restructuration commerciale, optimisation des processus, pilotage des négociations commerciales</p>	 <p>Einbeck 04.2025 à 05.2025</p> <p>Analyse des performances Évaluations 360°, identification des leviers permettant d'améliorer l'acquisition business et la performance commerciale</p>	 <p>Wangen 09.2023 à 02.2025</p> <p>Projet de transformation Restructuration, amélioration des performances commerciales, initiatives de développement commercial</p>
 <p>Werther 02.2022 à 08.2023</p> <p>Projet de transformation Élaboration et mise en œuvre d'une nouvelle stratégie ; amélioration des pratiques et des processus</p>	 <p>Langenthal 06.2021 à 01.2022</p> <p>Direction commerciale en transition Direction de transition, mise en place de la planification stratégique ascendante, élaboration de stratégies de distribution</p>	 <p>Wuppertal 06.2020 à 05.2021</p> <p>Projet de transformation Amélioration des processus d'acquisition business, de tarification et de négociation, et de la collaboration avec les distributeurs</p>

Parcours professionnel (avant management de transition) :

 <p>Radolfzell 01.2016 à 11.2018</p> <p>VP commercial et management produits</p>	 <p>Lüdenscheid 09.2011 à 12.2015</p> <p>VP commercial et marketing</p>	 <p>Guyancourt 02.2008 à 08.2011</p> <p>Directeur filiale</p>
 <p>Sentmenat 01.2006 à 01.2008</p> <p>Directeur commercial et R&D</p>	 <p>Lüdenscheid 05.2001 à 12.2005</p> <p>Manager grands comptes</p>	 <p>Saarbrücken 02.1996 à 04.2000</p> <p>Consultant & chef de projets</p>