

MANAGEMENT DE TRANSITION DANS LE CONTEXTE FRANCO-ALLEMAND

TRANSFERT ET CRÉATION DE SITE – CROISSANCE EXTERNE

MANAGEMENT DE CRISE - EXCELLENCE OPÉRATIONNELLE

RH – FINANCE – MANAGEMENT QUALITÉ

ALLEMAND – FRANÇAIS - ANGLAIS

Thomas Drosten

Lieu Dit La Carte

37380 Monnaie

Mobil : +33.6.82.08.40.58

E - mail : thomas.drosten@cmo-europe.com

Nationalité Allemande, 58 ans.

Marié, deux enfants.



EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Depuis 09.20 Management de transition dans un contexte européen et plus particulièrement franco-allemand :

- Excellence opérationnelle et transformation ;
- M&A, Supply Chain, Responsable Projet, Développement Commercial, RH ;
- Automotive, Aéronautique, Industrie Métallurgique, Froid Commercial et Chimie ;
- Grandes Structures, PME.

<https://www.cmo-europe.com/>

<https://www.linkedin.com/company/78451189/admin/>

Quelques mandats (priorités) :

- Mission pour un grand avionneur germano-singapourien en France (Supply Chain) ;
- Mission pour une PME allemande en France (Transformation, RH) ;
- Mission pour une PME française (développement commercial, RH).

Depuis 11.14 Entrepreneur dans l'industrie. (*Indre et Loire*) <https://www.supra-technologies.com/>
Rachat et fusion d'entreprises dans la mécanique de précision, l'outillage de presse et la maintenance industrielle en vue de leurs restructurations et de leurs développements.
Entité gérée par le management local depuis 2021.

Travail en profondeur au niveau :

Direction

- Analyse SWOT de toutes les structures ;
- Mise en place d'une stratégie commune et sa documentation ;
- Consolider l'activité sur un seul site ;
- Mise en place et suivi du plan de restructuration ;
- Mise en place du plan d'investissement ;
- Mise en place d'une structure de communication efficace ;
- Mise en place d'un CoDir ;
- Faire du changement une culture d'entreprise ;
- Création d'une organisation solide, autonome et apprenante.

Commercial

- Segmentation du portefeuille client et mise en place d'un processus de communication ;
- Mise en place d'un processus de prospection commerciale ;
- Développement et mise en place de représentations technico-commerciale
 - France,
 - Italie, Espagne, Finlande,
 - Pologne, Allemagne ;
- Création d'un site internet trilingue et interactif ;
- Diversification du portefeuille client
 - Médicale,
 - Aéronautique,
 - Défense,
 - Energie ;
- Suite au Covid mise en place d'un show-room interactif pour réunions clients à distance.

Plus de 20% des nouveaux clients en 2020 sont des entreprises étrangères.

Clients principaux : Bosch, Mercedes, Assa Abloy, Franke, Sylvania, Stow, NIEDAX, Gestamp, 3M, Framatome, Arcelor Mittal, Husqvarna, Lisi, Carrier, Airbus, SNCF, Renault, Zodiac, Secteur Défense, Secteur Médical, ...

Bureau d'Études – Production – Achat / Méthodes

- Réorganisation de tous les services ;
- Mise en place d'une structure plateau projet suivant le modèle automobile ;
- Mise en place de manière généralisée de la FAO ;
- Modernisation du parc machine ;
- Mise en place d'une GPAO ;
- Outsourcing des activités nécessaires mais peu rentables ;
- Mise en place d'une fonction achat technique avec suivi CQD ;
- Mise en place d'un processus d'amélioration continue ;
- Mise en place d'un plan d'action pour éradiquer les NC.

RH – Finance - Administration

- Exécution d'un plan de restructuration pour optimiser le travail et réduire les coûts ;
- Réduction de la masse salariale de 39 à 25 collaborateurs ;
- Introduction de la notion et du suivi de budget annuel ;
- Mise en place et suivi de tableaux de bords ;
- Mise en place et suivi d'un plan de formation efficace ;
- Mise en place d'un document unique vivant ;
- Lancement d'une démarche RPS avec entretiens individuels annuels ;
- Lancement d'une démarche d'amélioration continue dans le domaine administratif ;
- Suite au Covid la mise en place d'une procédure sanitaire stricte et efficace ;
- Mise e place du CSE.

- 06.14 – 10.14 **Management de transition pour STEICO FRANCE SAS.** (*Lot et Garonne, Munich*)
Mise en place d'indicateurs de performances industriels et de moyen de communication avec le personnel.
Stabiliser la production, améliorer la qualité. Introduire le management du changement.
Garantir la communication entre le siège à Munich, les services commerciaux en Europe et l'usine.
Former un responsable local pour reprendre l'activité.
Apaiser le climat social et négocier avec les syndicats.

09.07. – 04.14 **CARRIER - UTC. Directeur Général et Industriel** (*Loir et Cher*).

Développement, Industrialisation, Production et Commercialisation de meubles de réfrigération pour le marché français, européen et l’Afrique du Nord.

Diversification de la gamme, lancement de nouveaux produits et actions commerciales en étroite collaboration avec le marketing, le commerce et le centre d’étude en Allemagne :

- Restructuration du site de la production de masse vers des produits haut de gamme
 - Réduire les effectifs de 35%,
 - Transformer le site pour la moyenne et petite série,
 - Orienter l’organisation vers l’export
 - Négocier la restructuration avec les syndicats ;
- Lancer l’étude d’un nouveau meuble écologique pour le marché Français et Européen
 - Garantir le démarrage série en Juin 2012 pour le marché Français,
 - Préparer l’export vers l’Angleterre et les Pays - Bas ;
- Lancer l’étude d’un produit haut de gamme prévue à 100% pour l’export
 - Garantir le démarrage série en Décembre 2012 pour les Pays Bas,
 - Préparer l’export vers les pays Scandinaves,
 - Décliner une version adaptée au marché français ;
- Etude d’un projet innovant pour le marché allemand
 - Garantir le démarrage série prévue fin 2013,
 - Etudier une version pour le marché français ;
- Transformer l’usine en réel outil marketing - commercial
 - Installer et équiper un « Show – Room » permanent,
 - Organiser des évènements technico-commerciaux
 - Visites clients,
 - Démonstrations de montage avec les entreprises d’installation,
 - Formation des commerciaux ;
- Renforcer la communication dans l’entreprise et réalisation de divers projets RH
 - Mener des enquêtes de satisfaction internes et externes,
 - Mise en place d’un plan d’action et d’activités inter-service,
 - Installer un dialogue constructif avec les partenaires sociaux et les autorités locales ;
- Effectuer un bilan de l’équipement industriel et mise en place d’un plan d’action adéquat
 - Remise en état et rapatriement d’équipement,
 - Chiffrage d’équipement stratégique ;
- Pratiquer le management du changement à tous les niveaux hiérarchiques
 - Faire le constat et créer l’urgence ;
 - En faire une culture d’entreprise.

Diverses **missions de management de transition**, de gestion de projet et de transfert de lignes pour le groupe UTC dans de nombreux pays :
Allemagne, France, Italie, Tchéquie, Hongrie, Brésil.

01.06 – 09.07 **Interim Quality Manager Europe**
(Cologne, Barcelone, Turin, Göteborg)

Yazaki Europe LTD Cologne (Allemagne).

Mettre en place une équipe qualité internationale dans le centre technique européen :

- Recruter et former l’équipe qualité (compétence interne et externe) ;
- Développer et améliorer la satisfaction client (technique et relationnelle) ;
- Créer une unité Qualité fournisseurs dans le métier de la connectique
 - Injection plastique,
 - Découpe, Formage et Assemblage ;
- Auditer et faire évoluer les principaux fournisseurs ;
- Mettre en place et améliorer la qualité projet développement (APQP).

Principaux clients : Peugeot, Renault – Nissan, VW, Ford.

07.04 – 12.05 **Responsable Service Qualité**

Bosch Lenksysteme (Vendôme - Loir et Cher).

Gérer un service de 33 personnes dont 7 en direct en développement, production et qualité client.

- Restructurer le service ;
- Créer un service qualité fournisseurs (60% de la valeur ajoutée) ;
- Mise en place d'un système de traitement des réclamations clients plus efficace ;
- Intervenir fréquemment dans les filiales à l'étranger ;
- Management de transition dans l'usine en Espagne ;
- Gérer les transferts de production vers la France ;

Principaux clients : GM – Opel, Mercedes, Ford, Peugeot.

Diverses **missions de management de transition pour le siège.**

06.01 – 06.04 **Responsable Projet – ASTRA / ZAFIRA**

Bosch Lenksysteme (Loir et Cher).

Conduire une équipe projet d'ingénieurs et de techniciens.

- Responsable du QCD d'un projet de développement d'une colonne de direction pour le véhicule phare d'un constructeur américain.
- Budget développement de 2,3 M d'Euros outillage compris. Budget d'origine 5,5 M d'Euros. CA 75 M d'Euros sur 6 ans.
- Intervenir en tant que manager de transition pour la mise en place du projet ASTRA / ZAFIRA au Brésil.

09.00 – 05.01 **Responsable Projet - ACTROS**

Visteon Systèmes Intérieurs France ex Plastic Omnium (Pas de Calais).

Conduire une équipe projet internationale et interentreprise d'ingénieurs et de techniciens.

- Responsable du QCD d'un projet de développement d'une planche de bord moussée pour Mercedes-Benz Truck.
- Budget développement de 14 M d'Euros outillage compris. CA 64 M d'Euros sur 7 ans. De nombreux déplacements en Allemagne chez Mercedes et en Europe chez les fournisseurs.
- Intervention comme manager de transition chez Visteon Berlin au nom de Visteon France.

05.99 – 09.00 **Ingénieur Projet Qualité Développement.**

Visteon Systèmes Intérieurs France (Pas de Calais).

Suivre le respect des exigences qualité en développement de planche de bord en collaboration avec un constructeur allemand. Gérer une équipe qualité de 6 ingénieurs et techniciens.

Budget qualité de 0,5 M d'Euros sur 3 ans.

12.97 – 04.99 **Ingénieur de Liaison et de Production.**

Champenoise de Bois Cintré S.A. France (Aube).

Fournisseur de Mercedes-Benz pour la Classe S, E et C.

En tant que l'adjoint du directeur du site :

- Organiser, innover et suivre la production ;

