

Résoudre les challenges

En pilotant et en exécutant des projets de transformation commerciale et des initiatives stratégiques, j'apporte des solutions pragmatiques et une assistance opérationnelle décisive à mes clients, leur permettant de résoudre leurs challenges commerciaux en termes de croissance, de transformation, d'intégration ou tout simplement d'exécution.

Mes services s'appuient sur une large expertise en matière de management B2B, acquise au cours d'une carrière passionnée et accomplie au sein d'entreprises familiales et groupes internationaux - en particulier dans l'industrie automobile - où j'ai constamment progressé, assumé de plus grandes responsabilités et obtenu des succès significatifs.

Fournir l'expertise

Planification Stratégique

Permettre une croissance durable par l'identification, le développement et le déploiement de stratégies top-down et bottom-up adéquates.

Excellence Commerciale

Améliorer les pratiques stratégiques et opérationnelles du département commercial en exploitant les compétences, comportements, processus et outils les plus performants.

Opérations commerciales

Optimiser les structures et les compétences commerciales afin de garantir une exécution autonome de la stratégie et la réalisation des objectifs.

Développement Commercial

Atteindre les objectifs de développement commercial par la consolidation du business existant et le développement de nouveaux clients et segments de marché.

Performance Financière

Renforcer les stratégies go-to-market et prix ainsi que les négociations commerciales et contractuelles en acquisition, management des cycles de vie et résolution des litiges.

Transition M&A

Conduire une transition efficace des affaires et des organisations à de nouveaux propriétaires avant et après la clôture d'une transaction M&A.

Piloter la transformation

Manager expérimenté, fort d'une longue expérience internationale, je dirige efficacement des équipes multiculturelles et interdisciplinaires, en prenant en compte et en valorisant leurs différences ainsi que celles de leurs clients. En m'appuyant sur les principes du management transversal et du leadership commercial, je motive les équipes à exécuter les projets et les tâches de manière cohérente et à améliorer leurs pratiques.

Par le biais de mon engagement, d'une communication transparente, du coaching et du transfert de savoir-faire, je permets aux équipes de renforcer leur contribution à la réalisation des objectifs de l'entreprise, et aux organisations de capitaliser sur les résultats générés.

Plus de 5 ans de succès en management de transition ...

09.2023	DIEHL Controls	Wangen	Transformation commerciale et développement commercial
02.2022	POPPE+POTTHOFF	Werther	Transformation commerciale et développement commercial
06.2021	GÜDEL	+ Langenthal	Management commercial et développement commercial
06.2020	• A P T I V •	Wuppertal	Transformation commerciale
07.2019	AST INTERNATIONAL	Calw	Management commercial et transition M&A

... combinés à 20+ années d'excellence en développement commercial

01.2016	Æ	Radolfzell	Vice-Président Commercial et Management Produits
09.2011	KOSTAL	Lüdenscheid	Vice-Président Commercial et Marketing
02.2008	KOSTAL	Guyancourt	Directeur Filiale
01.2006	KOSTAL	Sentmenat	Directeur Commercial et R&D
05.2001	KOSTAL	Lüdenscheid	Manager Grands Comptes
02.1996	STRATEGY ACTION	Saarbrücken	Consultant & Chef de Projets

Recommandations

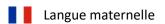


www.b2b-challenges.com/fr/references



www.linkedin.com/in/serge-megazzini/ www.linkedin.com/services/page/4a90933078b1361b86

Communication



Courant

Courant

8

Bases

Formation

2014 : Direction Générale (SGMI, Saint-Gall)2010 : Finance pour non financiers (ESCP, Paris)

1996 : Diplôme ingénierie mécanique (Ecole Nationale d'Ingénieurs de Belfort)

1989 : Diplôme Baccalauréat série E (Lycée Niepce, Chalon-sur-Saône)