

# Serge MEGAZZINI

Executive Interim Management

## Leadership commercial

de la définition des stratégies jusqu'à leur réalisation



### 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		 Wangen	Transformation commerciale et développement commercial
02.2022		 Werther	Transformation commerciale et développement commercial
06.2021		 Langenthal	Management commercial et développement commercial
06.2020		 Wuppertal	Transformation commerciale
07.2019		 Calw	Management commercial et transition M&A

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

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

## Recommandations




[www.b2b-challenges.com/fr/references](http://www.b2b-challenges.com/fr/references)



[www.linkedin.com/in/serge-megazzini/](https://www.linkedin.com/in/serge-megazzini/)  
[www.linkedin.com/services/page/4a90933078b1361b86](https://www.linkedin.com/services/page/4a90933078b1361b86)

## Communication

 Langue maternelle

 Courant

 Courant

 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)