

Serge MEGAZZINI

Manager de transition

Leadership commercial,
des stratégies à leur exécution



Expert en : ✓ **Élaboration des stratégies sur l'ensemble des cycles commerciaux et des canaux de vente**
✓ **Amélioration des performances des organisations et processus commerciaux**
✓ **Conduite d'initiatives stratégiques à forte orientation commerciale**

Je m'appelle **Serge Megazzini**. Je suis **manager de transition** spécialisé en **leadership et intrapreneuriat commercial** appliqués aux **industries manufacturières B2B**.

En tant que **directeur commercial / développement commercial** de transition expérimenté ou **leader de projets spécifiques**, je prends en charge la **résolution des challenges commerciaux** et la **réalisation des objectifs de croissance et de transformation** – de manière stratégique, efficace et durable.

J'accompagne **des entreprises et des groupes internationaux** dans les phases de changement – qu'il s'agisse d'**expansion**, de **réorganisation** ou d'**intégration post-fusion** – et veille à ce que les actions commerciales produisent l'impact et les résultats souhaités.

Très **mobile géographiquement**, j'interviens en collaboration étroite avec les équipes pour optimiser l'alignement stratégique, la mise en œuvre opérationnelle et le transfert de savoir-faire.

Mon offre – Mon expertise :

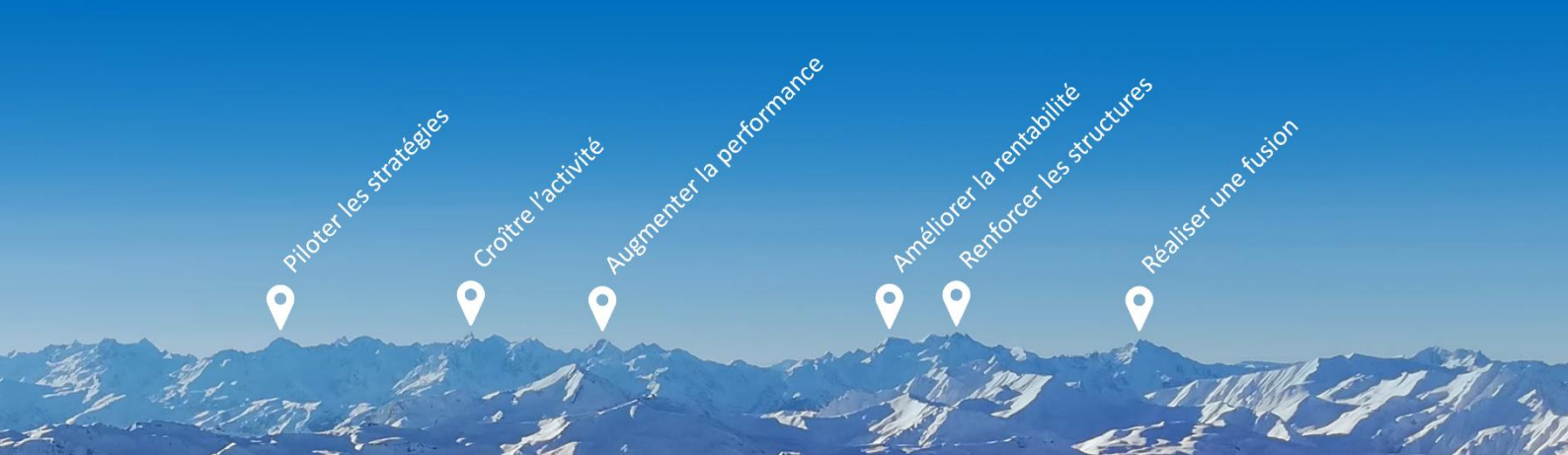
Leadership et intrapreneuriat commercial

Piloter les stratégies	Croître l'activité	Augmenter la performance
- Évaluer les dynamiques marchés - Définir les facteurs de réussite - Élaborer des stratégies et des roadmaps efficaces	- Mettre en œuvre et affiner les stratégies définies - Consolider le cœur de métier - Dynamiser les canaux de vente	- Réaliser une analyse à 360° - Améliorer les compétences, les processus, et les ressources - Habiller les commerciaux
Améliorer la rentabilité	Renforcer les structures	Réaliser une fusion
- Sécuriser les négociations - Ancrer la responsabilité de trésorerie et de rentabilité - Régler les litiges commerciaux	- Élargir les canaux de vente - Optimiser l'organisation, les rôles, les processus et les KPIs - Différencier KAM et BDM	- Exécuter les workstreams - Négocier les accords - Planifier et mettre en œuvre l'intégration post-clôture

Mon équation de succès commercial B2B :

Anticipation x Networking x Leadership = Impact³

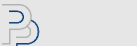




Les principales composantes de mon expérience :

- **30 ans de carrière commerciale internationale B2B**, dont près de **15 ans à des postes de direction** dans des **entreprises industrielles mondiales** et **6 ans en management de transition**
- Manager de transition depuis 2019 – **6 missions accomplies avec succès** axées sur la **croissance**, la **transformation** et l'**intégration**
- **Responsabilité de chiffres d'affaires** annuels entre 30 et 800 Mio EUR et **management d'équipes commerciales** de 2 à plus de 80 membres au niveau mondial (Europe, Asie, Amérique)
- **Management permanent d'équipes multiculturelles et interdisciplinaires** – issues de plusieurs pays et disciplines simultanément – avec une contribution mesurable à leur succès
- Réalisation effective de multiples projets régionaux et globaux de **transformation commerciale** et de **développement commercial**
- Expérience approfondie de collaboration avec les **constructeurs, équipementiers et fournisseurs des industries automobile, poids lourds et des appareils électroménagers**

Sélection de projets de management de transition :

 Einbeck 04.2025 à 05.2025 Projet Analyse de l'efficacité commerciale, identification des leviers permettant d'améliorer l'acquisition de business	 Wangen 09.2023 à 02.2025 Projet Restructuration, augmentation des performances commerciales, nouvelles initiatives de développement commercial	 Werther 02.2022 à 08.2023 Projet Élaboration et mise en œuvre d'une nouvelle stratégie, amélioration de l'organisation, des pratiques et processus
 Langenthal 06.2021 à 01.2022 Direction commerciale par intérim Direction commerciale intérim, mise en place de stratégies ascendantes, stratégie d'amélioration canaux de vente externes	 Wuppertal 06.2020 à 05.2021 Projet Amélioration des processus d'acquisition, de tarification et de négociation, ainsi que de la collaboration avec les distributeurs	 Calw 07.2019 à 12.2019 Direction commerciale par intérim Exécution des processus de transition commerciale dans le cadre d'une transaction de rachat

Parcours antérieur au management de transition :

 Radolfzell 01.2016 à 11.2028 VP commercial et management produits	 Lüdenscheid 09.2011 à 12.2015 VP commercial et marketing	 Guyancourt 02.2008 à 08.2011 Directeur filiale
 Sentmenat 01.2006 à 01.2008 Directeur commercial et R&D	 Lüdenscheid 05.2001 à 12.2005 Manager grands comptes	 Saarbrücken 02.1996 à 04.2000 Consultant & chef de projets