

# Serge MEGAZZINI

## Manager de transition

Leadership commercial,  
de la stratégie à la mise en œuvre



### Mon expertise : Performance et efficacité 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** spécialisé en **leadership commercial** et en **excellence commerciale** dans les **secteurs industriels B2B**.

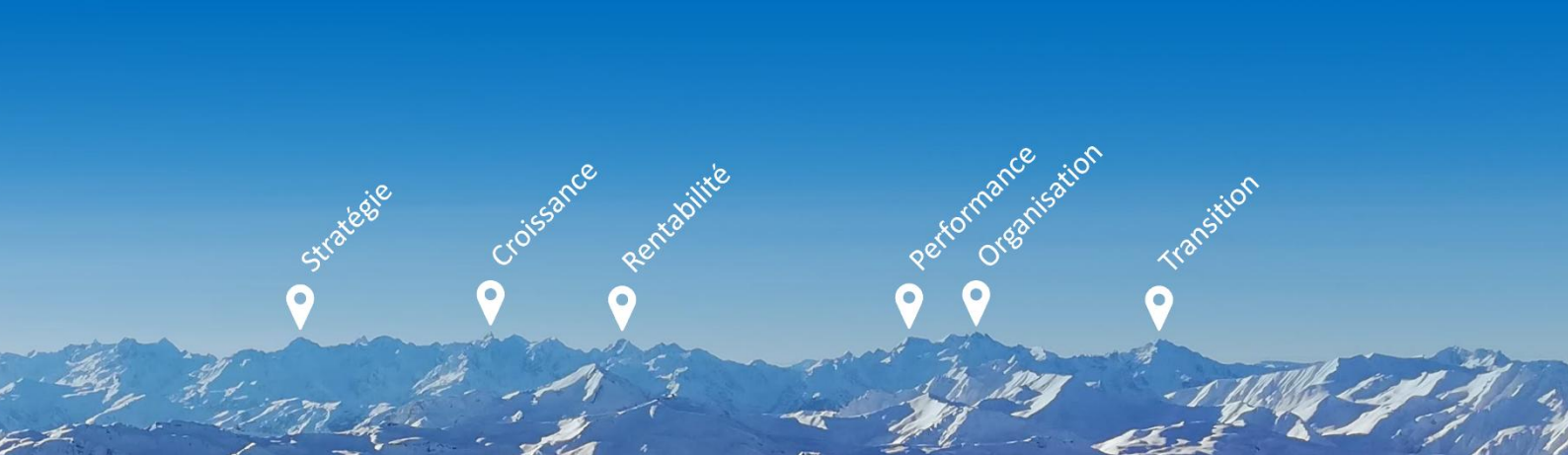
J'interviens en tant que **directeur commercial / développement commercial** de transition ou **pilote de projets stratégiques** pour adresser des **enjeux commerciaux** et atteindre les **objectifs de croissance et de transformation**. Cela inclut aussi le **retournement de situations client critiques**, par intervention directe lorsque nécessaire. **Mon approche est constamment pragmatique et axée sur les résultats**.

J'accompagne des **ETI et groupes internationaux** durant leurs **phases déterminantes** – **transformation, restructuration, croissance, ou transition et intégration 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"><li>▪ Évaluer les dynamiques marchés</li><li>▪ Identifier les facteurs de succès</li><li>▪ Élaborer les stratégies et roadmaps commerciales</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Optimiser le business existant</li><li>▪ Déployer, perfectionner et accélérer les stratégies</li><li>▪ Dynamiser les canaux de vente</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Sécuriser les négociations</li><li>▪ Structurer le pricing et ancrer une culture de rentabilité</li><li>▪ Résoudre les litiges commerciaux</li></ul> |
| Performance                                                                                                                                                                             | Organisation                                                                                                                                                                           | Transition                                                                                                                                                                                   |
| <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Renforcer les ressources, les processus et les outils</li><li>▪ Renverser les situations critiques avec les clients</li></ul>                   | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Optimiser l'organisation, les rôles et les responsabilités</li><li>▪ Structurer et piloter les KPIs et les systèmes d'incitation</li></ul>     | <ul style="list-style-type: none"><li>▪ Piloter les activités critiques</li><li>▪ Négocier les contrats clés</li><li>▪ Planifier et exécuter l'intégration post-acquisition</li></ul>        |



## 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 comptant jusqu'à 90 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 :

|                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                               |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>DIEHL Controls</b><br>Wangen<br>10.2025 à 05.2026<br><b>Transformation commerciale</b><br>Restructuration du service commercial, amélioration des processus commerciaux, pilotage des négociations de prix | <b>KAYSER</b><br>AUTOMOTIVE SYSTEMS<br>Einbeck<br>04.2025 à 05.2025<br><b>Analyse des performances commerciales</b><br>Analyse 360°, identification des leviers d'amélioration de l'acquisition et des performances commerciales | <b>DIEHL Controls</b><br>Wangen<br>09.2023 à 02.2025<br><b>Transformation commerciale</b><br>Mise en œuvre des mesures de restructuration, lancement de nouvelles initiatives de développement commercial     |
| Werther<br>02.2022 à 08.2023<br><b>Développement commercial</b><br>Élaboration et mise en œuvre d'une nouvelle stratégie, amélioration des pratiques et des processus commerciaux                             | <b>GÜDEL</b><br>Langenthal<br>06.2021 à 01.2022<br><b>Direction commerciale en transition</b><br>Transition managériale, mise en place de stratégies ascendantes, définition de la stratégie en canaux commerciaux indirects     | <b>• APTIV •</b><br>Wuppertal<br>06.2020 à 05.2021<br><b>Transformation commerciale</b><br>Amélioration des processus commerciaux et de la relation avec les distributeurs, pilotage des négociations de prix |

## Parcours professionnel précédant le management de transition :

|                                                                                           |                                                                                        |                                                                                                                           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Radolfzell<br>01.2016 à 11.2018<br><b>VP commercial et management produits</b>            | <b>KOSTAL</b><br>Lüdenscheld<br>09.2011 à 12.2015<br><b>VP commercial et marketing</b> | <b>KOSTAL</b><br>Guyancourt<br>02.2008 à 08.2011<br><b>Directeur filiale</b>                                              |
| <b>KOSTAL</b><br>Sentmenat<br>01.2006 à 01.2008<br><b>Directeur commercial et R&amp;D</b> | <b>KOSTAL</b><br>Lüdenscheld<br>05.2001 à 12.2005<br><b>Manager grands comptes</b>     | <b>STRATEGY &amp; ACTION INTERNATIONAL</b><br>Saarbrücken<br>02.1996 à 04.2000<br><b>Consultant &amp; chef de projets</b> |