



# Stéphane GRANGÉ

## Directeur Commercial

10 ans d'expériences dans le commerce international BtoB

33 ans – Marié – 1 Enfant – Mobilité internationale

Tel. +261 32 11 043 15

Email : stephan.grange@gmail.com

Antananarivo, Madagascar

### EXPÉRIENCES :

#### Directeur Commercial, Cie MADECASSE

Antananarivo (Madagascar) - Novembre 2016 à Aujourd'hui

- Responsable de la mise en place de la stratégie de développement du CA : +18% en 2017
- Identifier les axes de diversification : Centrales de production d'énergie hybride photovoltaïque
- Management d'une équipe de 35 personnes : 5 sales manager (Mines et carrières, Matériels TP, Climatisation, Sécurité Incendie, Produits pour le Bâtiment), 3 responsables techniques/SAV, chargé marketing, resp Import, resp logistique...
- Accompagner des commerciaux sur les projets stratégiques et les grands comptes : Construction (Bouygues, Colas, Sogea, Eiffage), Mines (Ambatovy, Rio Tinto), ...
- Gérer les achats internationaux et la relation fournisseur : Kohler-Sdmo (groupes électrogènes), ABB (onduleurs), Hyundai, Sika, Fibertex, Davey Bickford (explosifs)...
- Améliorer les process marketing (digital), commerciaux, opérationnels, logistiques et comptables

#### Ingénieur Commercial, Sercel (Groupe CGG)

Toulon (France) - Septembre 2012 à Juillet 2016

En charge de Ventes à l'export de solutions d'imagerie sous-marine pour l'industrie géophysique

Interface entre les départements techniques (R&D, SAV) et les clients (PGS, Baker Hughes, Schlumberger, ministères...)

Marchés : Chine, Etats-Unis, Russie, Europe, Asie Pacifique

- Négocier les contrats (jusqu'à USD 150 Millions) puis piloter leur exécution de la production à la mise en service des équipements sismiques
- Veille concurrentielle, lobbying, reporting et KPI, marketing opérationnel

#### Business Developer Export, TechSub Industrie Environnement

Abu Dhabi (Emirats Arabes Unis) - Juillet 2010 à Juillet 2012

Ouverture et démarrage des opérations de la filiale au Moyen Orient en maintenance pétrolière et industrielle

- Identifier et démarchage des prospects : Oil&Gas (ADNOC, Total, QP), Eau (Veolia, ADSSC...)
- Mettre en place les procédures pour l'obtention de l'ISO9001/14001 de la structure
- Représenter l'entreprise 3X Engineering en réparation composite de pipeline (Emirats Arabes Unis, Qatar, Oman)
- Conduire les chantiers (travaux sur cordes et hyperbares), gérer les aspects HSE

### FORMATIONS

#### Ingénieur de l'Institut Français de Mécanique Avancée - Sept. 2006 à Juin 2010

- Spécialités : Dimensionnement, optimisation, matériaux, management
- + 1 semestre au dép. Structure de l'Institut Mexicain de Pétrole, Mexique : Développement d'un modèle de simulation mathématiques  
+ 1 semestre au dép. Génie civil de l'Université de Melbourne, Australie

2013 Réussir sa négociation commerciale – Cegos

2014 Marketing Stratégique - Université de Cologne ; Rempporter les appels d'offres – Cegos

2016 Management de Grands comptes (M1) – HEC Paris

LANGUES : Français : Maternelle                      Anglais : Courant                      Espagnol : Courant

INFORMATIQUE : MS Office, ERP (SAP, SAGE), CRM, M-Files