Corentin LE GALL

Né le 17/10/1982 (38 ans)
Disponible immédiatement

47 rue de la Chevalerie
F - 44300 Nantes

+33 (0)6 26 88 61 63

corentin-legall

corentin.legall44@gmail.com

Je propose aujourd'hui mes compétences au profit d'entreprises qui veulent se développer sur de nouveaux marchés, en particulier à l'export. J'apporte une réponse globale, de l'étude initiale à la mise en place d'une structure rentable, en passant par le développement de produits adaptés.

Après une double formation académique, scientifique et commerciale, je poursuis une carrière à l'interface des clients et des équipes techniques. Je mène des missions de lancements de projets et d'activités, dans un périmètre international et au sein d'entreprises industrielles.

CENTRES D'INTERETS

- Rugby : joueur et entraîneur
- Course à pied : 10km & semi-marathon
- Passionné par le monde maritime

RESPONSABLE DEVELOPPEMENT MARCHES

Vision – Engagement – Ouverture internationale

COMPETENCES

Anglais : bilingue – C2 (TOEIC sept 2020 : 980)
Italien : courant – B2
Allemand : usage professionnel – B1
Espagnol : notions – A2

MS Office – Salesforce – Kube : usage quotidien

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Resp. gamme produits ▪ Catu ▪ Matériels de protection électrique 02/2019 - 11/2020
Bagneux – 160 employés – CA 2019 : 40 M€
- Analyse et mise en place d'un plan de rationalisation : gain de marge +20 % et CA stable (4 M€)
- Développement commercial : salons & visites clients, support aux équipes France et export

Resp. commercial et marketing ▪ S2F Network ▪ Intégrateur de solutions WiFi 12/2017 - 07/2018
Le Havre – 15 employés – CA 2018 : 3 M€
- Management de 3 commerciaux (France, Italie) : définition des objectifs, mise en place du reporting
- Coordination des réponses aux appels d'offres en lien avec le bureau d'études (pipeline : 500 k€)

Resp. produits Europe ▪ Parker-Hannifin ▪ Biens d'équipement industriel 06/2015 - 11/2017
Evreux – 50000 employés – CA 2017 : 5 Mds€
- Référent produits pneumatiques pour les équipes commerciales du groupe (CA : 40 M€)
- Suivi de comptes clients stratégiques : développement de produits spécifiques, liaison R&D / client
- Simplification du portefeuille produits : -50% de références sans impact sur le CA

Chef de projets business development ▪ Cermix ▪ Matériaux de construction 07/2011 - 05/2015
Desvres – 170 employés – CA 2015 : 55 M€
- Lancement de deux nouvelles gammes en négoce international :
  1. Développement d'une ligne de produits sur réseau de distribution existant (CA à 3 ans : + 900 k€)
  2. Lancement d'une gamme sur un nouveau marché : définition des produits (200 références), création d'une équipe technico-commerciale (de 1 à 5 commerciaux en 3 ans)
- Coordination interne (achats, logistique, qualité) et externe (agences de communication)

Ingénieur commercial ▪ Bureau van Dijk (Moody's) ▪ Editions de logiciels 04/2010 - 04/2011
Paris – 25 employés – CA 2011 : 13 M€
- Vente auprès d'une cible TPE / PME et formation des clients utilisateurs

Chargé de développement commercial export ▪ Acebi ▪ Equipements navals 09/2008 - 02/2010
Milan – 25 employés – CA 2010 : 5 M€
- Etude pour le développement d'une ligne de produits vers un nouveau marché (yachts)
- Elaboration et lancement d'un plan d'actions commerciales sur la zone EMEA élargie : tournées de prescription / prospection (Italie, Allemagne, Croatie, Turquie, EAU), expositions sur salons
- Identifications de projets et chiffrage en lien avec R&D (pipeline projets : 2 M€)

Chargé d'études crédit ▪ Oséo (BPIFrance) ▪ Etablissement financier 09/2006 - 08/2008
Rouen – 2000 employés – CA 2008 : 40 M€
- Etudes financières et rédaction de rapports de synthèse (180 PMEs analysées)

FORMATION

Master (M2) ▪ NEOMA ▪ Rouen 2004 - 2008
Anciennement : Ecole Supérieure de Commerce de Rouen

DEUG Génie Civil & Infrastructures (L2) ▪ Université de Nantes ▪ Saint-Nazaire 2003 - 2004

Cycle préparatoire intégré ▪ ESTACA ▪ Levallois 2000 - 2003
Ecole d'ingénieurs post-bac S