

Simon BUFFRY

47A (11/28/1976)

Marié, 2 garçons de 22 et 16 ans

Basé à Vienne, France

+33-642916153

simon.buffry@outlook.fr

**Candidat à la reprise
d'entreprise**

25 ans d'expérience dans
l'industrie, direction
d'équipes de ventes,
gestion de projets,
systèmes d'information en
France et à l'export

**EXPÉRIENCE****Déc 2019 – Avril 2024****Directeur des ventes France FLMC chez Emerson Automation Solutions**

Équipe de 90 personnes. Organisation matricielle par géographies, segments de marché, canaux de vente. Acquisition d'Aventics GmbH en 2018. L'objectif a été de fusionner les entreprises et les équipes, d'harmoniser les portefeuilles de produits, de générer des synergies et de faire croître l'activité.

- 100 millions de dollars de chiffre d'affaires en 2021, +15% par rapport à 2020 et +5% par rapport à 2019.
- Budget, plans de croissance et plans de synergie.
- Mise en œuvre de projets d'amélioration de l'efficacité des opérations de vente
- Coaching des directeurs commerciaux expérimentés. Plans de développement des talents.
- Gestion du changement. Conversations courageuses. Construire et partager la vision

Jan 2018 - Déc 2019**Directeur des ventes EMEA, AEG POWER SOLUTIONS**

Équipe de 40 personnes EMEA pour la vente de systèmes. Définition et exécution de plans de croissance des ventes. Recrutement, accompagnement pour passer d'une organisation nationale à une équipe de vente globale avec un CRM et un portefeuille de produits communs, une méthodologie de vente commune pour les projets complexes.

- 60 millions de dollars de chiffre d'affaires en 2019
- Break even à fin 2018 après cinq années de pertes et de restructurations continues.
- Recrutement de responsables au Royaume-Uni, en France, en Afrique et en République tchèque pour structurer l'équipe et accélérer la croissance dans les régions.
- Identification des personnes peu performantes, nouveaux recrutements, coaching
- Exploitation de l'ensemble du portefeuille de produits dans les bureaux de vente d'Aeg.
- CRM, processus de vente, outil de configuration des produits et des prix, rapports, KPI's

Fév 2016 - Jan 2018**Directeur des ventes France, AEG POWER SOLUTIONS**

Équipe de 15p. Créer un nouveau dynamisme après un plan de restructuration de 4th en France. Mettre l'accent sur le renforcement et la résilience de l'équipe, ainsi que sur la cohérence avec le client dans une période troublée par des grèves, l'absence de liquidités et des mouvements syndicaux.

- 15 millions de dollars de chiffre d'affaires
- Les objectifs de 2016 et 2017 ont été atteints à 100 % grâce à un formidable esprit d'équipe
- Diversification et acquisition de nouveaux clients
- Une attention particulière est accordée à la gestion des flux de trésorerie et au recouvrement des paiements projet par projet.

Août 2011 - décembre 2015**Directeur des ventes EMEA et Inde, AMETEK Solidstate Controls**

Équipe de 6 personnes à Dubaï, Mumbai et en Europe. Vente de projets dont la taille varie entre 100 000 et 5 millions de dollars chacun. Cycle de vente de 6 à 18 mois.

- A contribué à une réduction significative des coûts des conceptions d'Ametek, générant un bénéfice supplémentaire de 10 millions de dollars au niveau mondial.

Fév 2007 - Août 2011

Responsable du développement commercial, Vertiv

- 2007 : Chef de projet : de la commande à la livraison : projets à destination du Moyen-Orient et de l'Inde, de 50K€ à 2,5M€ chacun. Livraison de 15 projets en un an et amélioration de la marge de sortie de 3% sur un chiffre d'affaires de 7M€.
- 2008 : Business developer : acquisition de DB Power en Inde par Chloride. Vente de 1,3 millions d'euros supplémentaires en Inde en s'appuyant sur les portefeuilles de produits des deux sociétés.
- 2009-2010 : Ajout de la Russie, du Chili et du Mexique en plus de l'Inde pour atteindre un chiffre d'affaires de 2,6 millions d'euros

Sep 2005 - Feb 2007

Ingénieur commercial France, Morgan Rekofa

Développement des ventes OEM dans le sud de la France. Les joints tournants sont des dispositifs électromécaniques permettant de transférer de l'énergie électrique, des signaux, des signaux de radiofréquence ou des fluides d'une partie fixe à une partie tournante. Exemple des tourelles de chars.

Mars 2003 - septembre 2005

Responsable des projets informatiques, Autajon

Déploiement d'un logiciel de planification de la fabrication dans 3 divisions de carton, déploiement d'un ERP pour la division d'impression d'étiquettes, mise en œuvre d'un logiciel CPQ (Configure, Price, Quote).

Déc. 2000 - Mars 2003

Responsable des projets CRM, VOLVO IT

Principales réalisations : conception, développement, test et mise en œuvre de projets de centres d'appels après-vente déployés dans les pays d'Europe du Sud. 100 Hot liners, plus de 1000 concessionnaires de camions. SIEBEL, SAP.

Juin 1999 - décembre 2000

Ingénieur logiciel, Air liquide aux Etats-Unis

Principales réalisations : Sites web, SEO, marketing web, Java

Juin 1999 - décembre 2000

Stagiaire chez TOTAL ENERGIES / HUTCHINSON Wuhan Chine

Principales réalisations : Installation et mise en place de machines d'essais mécaniques en laboratoire. Entreprise commune avec Dong Feng à Wuhan, Hubei

ÉDUCATION

1994-1999

INSA - LYON | <http://www.insa-lyon.fr/>

Maîtrise en gestion de projets et d'organisations industriels.

2013

École de commerce EM-LYON

Série de cours pour cadres afin d'améliorer les compétences en matière de gestion et de leadership

LANGUES ÉTRANGÈRES

Anglais : bilingue, a passé 18 mois aux Etats-Unis

Français : Langue maternelle

Allemand et espagnol : usage professionnel.

Chinois mandarin : 2 ans à l'université + 6 mois de vie en Chine, Wuhan, Hubei.