

Jean GROSSER  
GSM : 06 70 01 55 84



Depuis le 1° mars 2010 :  
Gérant du cabinet **ACTE 8** - développement commercial  
42 rue Jean Jaurès – 28600 LUISANT

Avant le 1° octobre 2009

### DIRIGEANT SALARIE D'ENTITES OPERATIONNELLES

- ✓ Reconstitue et réorganise les équipes d'ingénieurs technico-commerciaux, en assure la formation et la progression, gère les objectifs et le suivi des performances en fonction des priorités « produits / marchés ».
- ✓ Définit la politique commerciale, en accord avec la maison mère (si filiale, division ou agence) ou les commettants (distribution). Pilote et met en œuvre les plans d'actions, corrige les écarts.
- ✓ Procède au reporting en anglais et participe activement aux réunions internationales.
- ✓ Définit et suit les budgets annuels et gère le compte d'exploitation. Assure la croissance de la rentabilité.
- ✓ Adapte les structures de maintenance pour en faire des activités profitables et complémentaires des ventes, développe les effectifs, les moyens d'étalonnage et d'interventions sur sites.

De septembre 2000 à septembre 2009 ; KONICA MINOLTA SENSING : commercialisation, mise en service et maintenance d'instruments d'analyse & de contrôle

#### **DIRECTEUR DE LA SUCCURSALE France (ex département Appareils de Mesure Industriels)**

- ✓ Prend en charge en 3 étapes sur 18 mois, promu par les hiérarchies de Minolta, la direction des 20 personnes du département Appareils de Mesure Industriels : vente et maintenance des équipements développés au Japon (couleurs de surface, qualité de sources lumineuses et d'écrans, digitalisation 3D), vente et développement de logiciels d'infographie.
- ✓ Assure la continuité de l'activité du département lors de la fusion de Minolta et Konica (P.S.E. et déménagement) en reconstituant la structure en 2004, puis contribue activement à la création de la succursale française et assume les nouvelles responsabilités afférentes (juridique, comptable, ...) lors de la création de Konica Minolta Sensing Europe BV en avril 2006.
- ✓ Maintient l'entité française à la 1° place européenne pour ses ventes (+ de 4 M€) et sa rentabilité.

De mars 1996 à août 2000 ; AIF SERVICES : contrôles réglementaires & prévention des risques environnementaux ; hygiène industriel et protection des salariés

#### **RESPONSABLE DU DEPARTEMENT ENVIRONNEMENT NORD FRANCE**

- ✓ Dirige les ingénieurs d'études, les techniciens de mesures et les secrétaires (9 personnes), commercialise et suit la rentabilité des prestations (temps passés et taux horaire) d'analyses des nuisances environnementales, de contrôle d'hygiène au poste de travail et de régularisations administratives des sites industriels (ICPE). S'assure de l'adéquation entre le plan de charge et les effectifs.
- ✓ Valide la cohérence entre les méthodologies imposées par l'accréditation COFRAC en « mesures et contrôles », les décrets et arrêtés ministériels, les investissements en équipements, les compétences du personnel, la qualité des rapports remis.

De décembre 1993 à février 1996 ; TECHMATION : importation, mise en service et maintenance d'équipements d'analyses & de contrôles

#### **DIRECTEUR DU DEPARTEMENT MESURES PHYSICO - CHIMIQUES**

- ✓ Recruté comme directeur commercial, remet en place une équipe de vente après une phase de restructuration, puis à la demande de la direction générale, dirige en plus à partir de 1995 l'équipe de techniciens chargée de certaines démonstrations, de la mise en service et de la maintenance des équipements ; soit 9 personnes encadrées.

- ✓ Gère les relations et les accords avec les commettants (U.S.A., Canada, U.K, Allemagne, Scandinavie) ; en recherche de nouveaux au cours d'expositions dans ces pays pour compléter l'offre d'analyseurs industriels et de laboratoire (air et eau).
- ✓ Initie les contacts avec les comptes nationaux, prescripteurs et institutionnels, gère les tarifs et les offres promotionnelles. Développe la vente des contrats de maintenance.

D'avril 1992 à septembre 1993 ; DELTA NEU : installations clé en main pour le traitement de rejets industriels & de l'atmosphères aux postes de travail

**DIRECTEUR DE L'AGENCE PARIS SUD**

- ✓ Garantit la concrétisation du compte d'exploitation budgété et la rentabilité des affaires, détermine les politiques de prospection commerciale et de sous-traitance propres aux spécificités des marchés de l'agence, constituée de 8 personnes.
- ✓ Veille à l'application des procédures de gestion technique et administrative de l'entreprise par le personnel et les sous-traitants au cours des phases d'études et de réalisation des projets d'installations d'épuration des gaz et de traitement des déchets.

D'avril 1988 à mars 1992 ; SOLOMAT FRANCE : instruments portables multi-paramètres pour le contrôle qualité de l'air ambiant & de l'eau

**RESPONSABLE DES VENTES FRANCE**

- ✓ Réorganise l'équipe de vente et d'administration des ventes (7 personnes), la forme aux méthodes de prospection et de négociation pour évoluer de la télévente de petits matériels, vers la vente sur site d'équipements sophistiqués.
- ✓ Développe l'activité avec les clients nationaux et les laboratoires officiels de contrôle lors du lancement de la nouvelle génération d'instruments en 1990. Définit les tarifs et les offres promotionnelles ; gère le budget de communication (750 000 FF/an).

**INGENIEUR TECHNICO-COMMERCIAL SALARIE RESPONSABLE DE CLIENTELE**

*Prospecte, conseille, convainc et conclut les ventes d'instruments de mesure et de contrôle auprès d'une clientèle d'entreprises industrielles et de centres de recherche.*

De septembre 1986 à mars 1988 ; ASEA : systèmes de contrôle de températures et de vibrations à fibre optique en milieu hostile.

Certifié meilleur vendeur de l'activité du groupe pour le CA net réalisé en 1987.

- ✓ Développe le C.A. facturé des systèmes conçus par un département spécifique d'ASEA Suède, sur toute la France, en réalisant + 55% en 1 an et en gagnant 6 points de marge. Assure la promotion des ventes et le marketing de la gamme avec un budget dédié.

De décembre 1983 à août 1986 ; SCHAEVITZ : capteurs (pression, déplacement, inclinaison), enregistreurs U.V.

- ✓ Accroît considérablement (+ 60% en 2 ans) les ventes des équipements fabriqués par les 2 usines anglo-saxonnes du groupe américain SCHAEVITZ sur les territoires qui lui sont confiés, notamment l'île de France.

De septembre 1982 à novembre 1983 ; EUROPAVIA : capteurs (pression, force, inclinaison), centrales d'acquisition

**LANGUES ETRANGERES ET FORMATION**

Langues : Anglais courant ; Allemand scolaire pendant 5 ans.

Stages et séminaires :

- ✓ Stage « Management actif par objectifs » animé par Mercuri International, en inter entreprises (juin 1991 – 3 jours) ; puis en intra-entreprise (AIF Services, 3 jours entre janvier et avril 2000)
- ✓ Séminaire « dynamique du dialogue » animé par E. Dupuy en intra-entreprise (AIF Services, mai 1997 – 4 jours)
- ✓ Module « création / gestion d'entreprise » ; C.C.I. Paris antenne d'Antony (novembre 1993 – 5 jours)
- ✓ Stage de vente animé par Mercuri International en intra-entreprise (ASEA, mars 1987 – 2 jours)

Diplôme : D.U.T. de Mesures Physiques, option « matériaux », obtenu en septembre 1980, Université Paris-Sud / Orsay.