



Patrick ROLOT
106 chemin de la limite
01700 Beynost
Tél : + 33 7 83 39 10 55
patrick.rolot@free.fr

Formations

INGENIEUR
AGROPARISTECH
Option : gestion de
l'entreprise

MCE (Bruxelles :
Advanced Finance for
Non-Financial
Executives)

IFG (programme
qualifiant DEFI :
décisions Financières)

Langues

Anglais courant
Allemand et Espagnol
pouvant redevenir
rapidement
opérationnels.

Créateur et Président
de Vertical Côtère
depuis 2006 : Club
d'escalade de 180
adhérents.

Accompagnement de PME

Compétences clé

Marketing BtoB et BtoC : Définition et mise en place d'une stratégie / Plan d'action Pub-Promo / Lancement nouveaux produits

Commercial : Définition et mise en place d'une politique commerciale / Encadrement d'équipe (embauche / encadrement / suivi) / CRM / Négociations du niveau local au niveau international.

Stratégie d'entreprise : Diagnostic stratégique : matrices (SWOT / BCG) / détermination de plans d'action / Identification des entreprises cibles / Due diligence / Négociations avec des investisseurs

Finances : Création de tableaux de bord et indicateurs de résultats d'exploitation / Suivi de trésorerie hebdomadaire / Reporting financier / Restructuration / Négociations des achats / Ouvertures de lignes de crédit

Ressources humaines : Réunions avec les instances représentatives des salariés (DP – CHSCT) / Négociations salariales collectives / mise en place de PSE / Discussions avec inspection du travail / Recrutements / Entretiens Individuels / détermination d'objectifs et négociations des salaires (fixe et/ou variable)

Gestion de Production : Investissements / Amélioration du process de fabrication (5S – Lean) / Management d'experts extérieurs à l'entreprise.

Gestion de projets multiculturels et internationaux : Détermination du projet et des objectifs afférents / définition du budget alloué et suivi / Organisation des tâches et coordinations / Suivi des réalisations

Parcours Professionnel

Accompagnement de PME : stratégie / structuration organisation – projets / Aide à l'innovation (Crédit Impôt Recherche) depuis 2017

Directeur Général Délégué en charge du Commercial et du Marketing (SCOP France Equipement Grande Cuisine) : Matériel de cuisson professionnelle CA 7 m€) 2016 – 2017
Missions : Créer une Entreprise en fusionnant les équipes de Cometto et de Bourgeois / Définition et Mise en place d'une nouvelle politique commerciale et marketing
Résultats : CA mensuel passant de 210 k€ en mai 2016 à 450 k€ en juillet 2017 avec 580 k€ de carnet de commandes / Nouvelle approche de la commercialisation dévoilée au Sirha 2017.

Directeur Général (Cometto SA) : Matériel de cuisson professionnelle CA 5 m€) 2007 – 2015
Mission : sauver l'entreprise après des années de perte d'exploitation
Résultats : Optimisation de la production / restructuration / nouvelle politique commerciale / gestion trésorerie rigoureuse / fusion avec Bourgeois

Directeur (Quantix) : Logiciels mathématiques prédictifs CA 1.5 m€) 2004 - 2006
Rachat des actifs de Bayer CropScience / Management de l'équipe de codeurs et de la R&D (12 personnes).

Directeur Mondial Agriculture de Précision (Bayer CropScience) 1998 - 2004
Elaboration et mise en place de la stratégie mondiale de services : choix des services / mise en place des structures de commercialisation locales / Négociation et suivi de la R&D en France (CNES, Astrium, Inra), aux USA (Purdue University, USDA), en Australie (CSIRO), au Brésil (Embrapa), au Mexique et en UK / Direction d'équipes pluridisciplinaires internationales : scientifiques, consultants, directeurs marketing, directeurs généraux (40 personnes) / Membre des Boards des filiales de services : Australie et France / **Langue de travail : anglais**

Directeur Marché (Rhône-Poulenc Agro France) : Phytosanitaires agricoles) 1995 – 1997
Stratégie marketing et commerciale pour les traitements de semences et pour les génériques / Création de la société Leadagro (CA 20 m€), accords de licence avec les Tiers

Directeur marketing KB (Rhône-Poulenc Jardin) : Phytosanitaires domestiques) 1990 - 1994
Création du Trade Marketing / Refonte de la gamme et du marketing en France / lancement au Benelux et en Espagne / Réorganisation de la force de vente et refonte de la stratégie

Chef de Produit Chamois d'Or (Groupe Bongrain) : Agro-alimentaire) 1987 – 1990
budget 3,2 M€ CA : 46 M€ / Lancement en Italie et en Allemagne

