

Ingénieur Commercial

Claude KUTIKI

12 rue Paul et Germaine Veyret

38100 Grenoble

claud_kutiki@hotmail.com

09 54 68 35 50/ 06 26 38 84 06

48 ans

Permis de conduire : catégories B&C

Mobilité : Oui

- ▶ Trilingue (français, anglais & polonais) et communicant en allemand.
- ▶ Une expérience professionnelle confirmée sur cinq axes de compétence: Business Développement, Marketing & analyse fonctionnelle, Management de Projets à l'international et d'équipes interculturelles, Commercial et Opérationnel.
- ▶ Homme de terrain, latéral et transversal, pragmatique, orienté clients, résultats et performances.

PARCOURS PROFESSIONNEL

(Depuis 2010) **Consulting à l'international**: Du Conseil en Énergie et Développement.

Schneider Electric (1998 – 2009)

(2006-2009 - France) **Business Developer & Marketing Photovoltaïque**

Mission: Concevoir, déployer et commercialiser une offre photovoltaïque (PV) innovante sur la Zone Europe de l'Ouest (la France comme pépinière). Elaborer, en synergie avec l'offre d'efficacité énergétique (EE), une réponse globale aux besoins de clients de réduire leurs coûts énergétiques. Analyser le retour expérimentation et définir les inputs marketing de l'évolution de l'offre.

Réalisations:

Marketing & Support pays: Etudier, analyser, surveiller, faire du benchmark et positionner la société sur le marché PV. Définir les inputs marketing de l'offre PV. Contribuer à l'analyse fonctionnelle et à la conception des prototypes. Piloter le focus groupe; le alpha, beta et Field Tests. Créer la base zéro et les outils commerciaux de l'offre. Concevoir, implémenter, surveiller et faire évoluer l'OPS et le CRM de l'offre PV sur les sites intranet et web de l'entreprise. Former les personnels de pays dans le PV. Elaborer la roadmap produits/services, et assister à la rédaction du cahier des charges de nouveaux produits. Faire l'analyse de la rentabilité consolidée et du ROI. Promouvoir l'offre PV: Organiser des salons internationaux des ENR (**PV, Éolien, Hydraulique & EE**) à Paris et à Lyon. PV merchandising au show room du siège de l'entreprise à Paris.

Business Développement: Déclencher l'ouverture des canaux de vente, en Push/Pull, en France métropolitaine et dans les Doms.

Soutenir les pays (Belgique, Italie, Espagne & Portugal) au déploiement et lancement de l'offre.

Synergie dans la création, pour les besoins PV, de l'offre distribution électrique CC. Intégrer le PV dans l'offre EE.

Logistique & Supply Chain: Réviser les contrats fournisseurs. Collectionner et consolider les prévisions des pays, et décider avec la Supply Chain des volumes à commander. Superviser dans SAP l'évolution des commandes.

Résultat: Schneider Electric, très attendu dans le PV a procédé à l'acquisition de Xantrex pour 400 M€.

(2005 à l'international - Pologne) **Business Developer OEM & Chef de Projets** (CA: 1 M€)

Mission: Développer, structurer, optimiser, sécuriser, rentabiliser et pérenniser le business OEM; fidéliser la clientèle.

Réalisations: Evaluer, analyser stratégiquement et opérationnellement la situation (société, clients et partenaires), et établir le diagnostic.

Imaginer la stratégie de sourcing et la gestion des risques. Construire le business plan et le modèle financiers, et les déployer.

Conduire de nouveaux projets de l'offre en manageant les études de faisabilité avec différents départements de la société.

Démarcher des offres concurrentielles. Elaborer et signer les contrats de la sous-traitance - avec des tableautiers-SI sécurisant le business.

Mise en place des procédures impliquant automatiquement les différentes équipes (vente, HD, qualité logistique, comptabilité...) au traitement des commandes. Définir et mettre en place des indicateurs (KPI's) de suivi des repositionnements. Fidéliser les clients et les partenaires.

Résultat: Acceptation, par le client, sur le long terme, de la nouvelle solution technique optimisée.

Amélioration du profit de 20%. Economie de 40% du temps commercial.

(2002-2005 à l'international - Pologne) **Marketing - Gérant d'offre de produits et services** (CA: 20 M€)

Mission: Pénétrer le marché, élargir le panel de l'offre de la gestion de l'énergie, croître le CA et rendre le business plus profitable.

Soutenir la force de vente.

Réalisations: Développer opérationnellement et promouvoir les produits & services de la gestion de l'énergie sur les marchés électrique et industriel par la prescription, soutenir la force de vente. Conduire de nouveaux projets de l'offre en manageant les études de faisabilité avec les autres départements. Elaborer et déployer des plans marketing et stratégique de développement en se focalisant sur les clients et les résultats. Implémenter des actions pour répondre aux besoins des clients. Définir et déployer des indicateurs (KPI's) de suivi des repositionnements.

Piloter le marketing mix. Analyser le positionnement des prix de la concurrence dans l'implémentation du positionnement de prix de nouvelles activités. Faire régulièrement du benchmark et du reporting.

Résultat: Croissance du CA sur 2 années consécutives: 20% (3^e position → challenger) et 10% (challenger → leader du marché) avec une amélioration des résultats économiques (RE) respectivement de 10% et 7%.

(1998-2002 à l'international - Pologne) **Services Business Developer, Marketing, Commercial & Chef de Projets** (CA: 10 M€)

Mission: Développer les services de la gestion de l'énergie dans le pays et les exporter vers la zone ECO-CE/EMEA. Planter, dans la société, la culture des services, comme élément de différenciation. Garantir le CA de vente de services. Satisfaire les besoins de clients & fidéliser la clientèle.

Réalisations: Concevoir, préparer, déployer, lancer et pérenniser des offres de services de la gestion de l'énergie. Promouvoir et commercialiser les offres de services et de la formation auprès des clients finaux producteurs de l'énergie et du marché de l'industrie; des DO, SI, OEM, et installateurs. Participer à la mise en place d'une politique commerciale axée sur la qualité et la rentabilité de services, comme élément de différenciation. Favoriser le développement d'une culture de vente de services au sein de l'entreprise. Best practice avec les autres pays de la zone ECO-CE/EMEA. Former et coacher les employés à la vente des services. Animer un réseau commercial. Fidéliser les gros clients.

Résultat: Formalisation des services selon le business modèle de la société. A la clé, la vente des services, désormais assumée par la force de vente traditionnelle, formée et rendue autonome. Accroissement du CA de 30% pour certains clients existants avec des offres des services.

(1996 – 1997 - Pologne) **Elektrim S.A: Commercial & Business Developer à l'export**

Mission: Accroître le CA; prospecter, lancer et construire de nouveaux partenariats. Imaginer de nouvelles plateformes de croissance. Approcher des sociétés étrangères pour créer des JVs.

Réalisations: Vendre du matériel électrique (BT, MT & HT) à l'export. Bâtir des partenariats locaux. Etablir le BP, les objectifs budgétaires et les besoins en investissements d'une future filiale. Proposer de nouvelles plateformes de croissance.

Résultat: Vente de sous-stations HT/MT, postes de distribution MT, câbles, transformateurs... en Irak, en Lybie, en Ethiopie... Les études de faisabilité de la participation d'Elektrim à l'électrification de la RDC avec des transferts de technologies. Elaboration du BP pour la production du cidre en Pologne.

(1995 – 1996 - Pologne) **Couderq & Kubas S.A: Responsable IT & RH**

Mission: Doter le personnel des outils IT et assurer leurs bons fonctionnements. Recruter pour répondre aux besoins croissants du marché.

Réalisations: Achat, installation, service et back up du matériel informatique, Rechercher des talents, finalistes des études, pour le métier de cadres brokers.

Résultat: Mise en place d'un réseau LAN/WAN. Croissance des effectifs de 3 à 18 personnes en 18 mois).

FORMATIONS DE BASE

Master - Ecole de Management et Commerce
Varsovie (Pologne) 1996
Ingénieur en électrotechnique
Varsovie (Pologne) 1991-1996
Ecole de la langue polonaise
Lodz (Pologne) 1990-1991
Polytechnique – électromécanique
Kinshasa (RD Congo) 1985-1990
Baccalauréat math-physique
(Chez les pères jésuites européens)
Kikwit (RD Congo) 1981-1985

AUTRES

Bureautique & logiciels

Maîtrise de Windows, Package Office (Word, Excel, Power Point), MS Project, SAP, AutoCAD, Photoshop, Internet, PVSYST, Lotus note...

Langues

Polyglotte (Trilingue français - anglais - polonais & langues africaines). Communicant (parlé, écrit et professionnel) en allemand. Bases de l'espagnol.

Activités extra-professionnelles

Football, ski, randonnées, voile, footing, natation, lecture, cinéma, théâtre, opéra, histoire.

FORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Gestion des risques.
Formation sur les opérations bancaires extérieures.
Formation sur le photovoltaïque.

Différentes formations dans le domaine de vente, marketing, management, analyse fonctionnelle, business développement, techniques sur les produits & solutions, processus de management de projets, processus de création / déploiement / lancement de l'offre, opérations, logistique & Supply Chain, gestion du temps et organisation du travail, analyse du risque financier du client.