

Serge MEGAZZINI
Executive Interim Manager



**Leadership commercial,
de la stratégie à l'exécution**

Relever les challenges

Mes services de management de transition permettent à mes clients de résoudre leurs challenges commerciaux et d'atteindre leurs objectifs stratégiques en termes de croissance, de transformation, d'intégration ou d'exécution.

Par le pilotage et la réalisation de leurs projets de transformation commerciale et de leurs initiatives stratégiques, je leur apporte des solutions pragmatiques et efficaces, ainsi qu'un support opérationnel décisif.

Mon expertise s'appuie sur une vaste expérience en management B2B, acquise au cours de ma carrière au sein d'entreprises familiales et de groupes internationaux, notamment dans le secteur de la sous-traitance automobile, durant laquelle j'ai constamment progressé, assumé des responsabilités croissantes et fourni des résultats significatifs.

Fournir l'expertise

Planification stratégique

Permettre une croissance durable par l'identification, le développement et le déploiement de stratégies top-down et bottom-up adéquates.

Excellence commerciale

Améliorer les pratiques stratégiques et opérationnelles du département commercial en appliquant les meilleurs compétences, processus et outils.

Opérations commerciales

Optimiser les structures et les compétences commerciales afin de garantir une exécution autonome de la stratégie et la réalisation des objectifs.

Développement commercial

Atteindre les objectifs de développement commercial par la consolidation du business existant et le développement de nouveaux clients et segments de marché.

Performance financière

Renforcer les stratégies et les négociations commerciales et contractuelles en acquisition, management des cycles de vie et résolution des litiges.

Transition M&A

Conduire une transition efficace des affaires et des organisations à de nouveaux propriétaires avant et après la clôture d'une transaction.

Piloter la transformation

Fort d'une solide expérience internationale, j'anime efficacement les équipes multiculturelles et interdisciplinaires en prenant en compte et en valorisant leurs différences ainsi que celles de leurs clients. Ceci me permet de créer un environnement collaboratif propice à la performance collective.

En m'appuyant sur les principes du leadership commercial et du management transversal je motive les collaborateurs à réaliser leurs projets avec cohérence et à améliorer leurs pratiques.

Par un fort engagement, une communication transparente, un accompagnement ciblé et le transfert de savoir-faire, j'aide les équipes à accroître leur contribution à la réalisation des objectifs et les organisations à maximiser et consolider les résultats obtenus.

Planification stratégique

Développement commercial

Excellence commerciale

Opérations commerciales

Performance financière

Transition M&A

J'accompagne mes clients dans la concrétisation de leurs ambitions commerciales ...

04.2025		 Einbeck	Transformation commerciale
09.2023		 Wangen	Transformation commerciale et développement commercial
02.2022		 Werther	Transformation commerciale et développement commercial
06.2021		 Langenthal	Management commercial et développement commercial
06.2020		 Wuppertal	Transformation commerciale
07.2019		 Calw	Management commercial et Transition M&A

... en m'appuyant sur l'expertise acquise tout au long de ma carrière ...

01.2016		 Radolfzell	Vice-Président Commercial et Management Produits
09.2011		 Lüdenscheid	Vice-Président Commercial et Marketing
02.2008		 Guyancourt	Directeur Filiale
01.2006		 Sentmenat	Directeur Commercial et R&D
05.2001		 Lüdenscheid	Manager Grands Comptes
02.1996		 Saarbrücken	Consultant & Chef de Projets

... et en optimisant les stratégies, les pratiques et les leviers de performance.

Anticipation x Networking x Leadership

= Impact³



L'excellence commerciale est la pierre angulaire d'une croissance rentable. Elle repose sur l'art d'influencer efficacement le développement commercial et consiste à comprendre les besoins, à établir la confiance et à persuader les clients de choisir votre solution plutôt que celle de vos concurrents.

Elle implique notamment trois dimensions essentielles trop souvent négligées :

Anticipation

- Identifier les besoins et les exigences des clients en amont,
- préparer les solutions adaptées proactivement,
- mener des actions stratégiques et tactiques pertinentes,
- et convaincre les clients avant qu'ils aient entamé leur processus de décision.

Networking

- Approcher tous les intervenants appropriés dans tous les services concernés, à tous les niveaux pertinents, chez les clients, les partenaires ainsi qu'en interne,
- développer et entretenir constamment un solide réseau de relations.

Leadership

- Motiver les intervenants multidimensionnels (multi-disciplinaires, multi-culturels, multi-générationnels et multi-hiérarchiques) internes et externes,
- orienter les décisions de manière responsable et conduire le succès.

L'excellence commerciale est une discipline qui requiert un ensemble structuré de compétences, de comportements, d'attitudes et de processus fonctionnant en synergie pour générer la performance commerciale. **La combinaison de l'anticipation, du networking et du leadership est un levier décisif d'influence et d'accélération du succès commercial.**

Informations complémentaires

Société : B2B Challenges GmbH
Calor-Emag-Straße 2, 40878 Ratingen, Allemagne
<https://www.b2b-challenges.fr/>



Réseau : Membre du DDIM, principale association des professionnels du management de transition en Allemagne



Communication :  Langue maternelle  Courant  Courant

Diplôme : Ecole Nationale d'Ingénieurs de Belfort en 1996

Domicile : A proximité de Strasbourg