



Philippe BUCKEL

Directeur Commercial
Directeur Général

« Grande expérience de pilotage d'entreprises réussies dans les secteurs du Bâtiment et de l'Industrie »

Expériences professionnelles

BUTZBACH (CA de 36 M€ - 296 salariés) Sausheim France

Fabricant concepteur de portes industrielles et systèmes de façades

Avril 2015 à Déc 2018 **Directeur Général France**

- Pilotage global de la société après restructuration et modernisation (redéfinition des objectifs et des emplois, réduction et optimisation des coûts, négociation des encours financiers avec les différents partenaires)
- Analyse et suivi des résultats financiers et des indicateurs de performance
- Définition et mise en œuvre de la stratégie commerciale
- Optimisation de la performance commerciale et de la rentabilité de la société (mise en place de leviers de croissance et de nouveaux process)
- Mise en place d'un plan de communication opérationnel et stratégique
- Management de la Supply Chain pour la France
- Interface et reporting de l'activité avec la maison mère allemande

Éléments de réussite au poste :

Retour à une croissance rapide du chiffre d'affaires et de la marge et reprise de position chez les clients perdus, après plusieurs années de régression
Optimisation de la performance de la société et anticipation des évolutions du marché grâce à la mise en place de nouveaux leviers de croissance
Elaboration et mise en œuvre d'une stratégie entrepreneuriale innovante et ambitieuse par la mise en place d'indicateurs de performance pertinents
Renforcement et optimisation de la présence de la marque en France
Mise en place d'un réseau d'entreprises agréées sur le territoire national

WICONA (CA de 65 M€ - 250 salariés) Soisson France

Société spécialisée dans les profils aluminium pour le bâtiment

Fev 2013 – mars 2015 **Directeur Commercial France**

- Élaboration et conduite de la stratégie commerciale
- Définition et mise en œuvre des objectifs commerciaux et axes prioritaires
- Développement et optimisation de la croissance et de la rentabilité
- Management de la force de vente, du marketing et de l'équipe technique
- Conduite de négociations commerciales auprès des comptes clés
- Mise en place et suivi des actions commerciales et du plan marketing
- Analyse et suivi des évolutions du marché (innovation, veille)
- Gestion technique et financière de projets architecturaux de haut niveau

Éléments de réussite au poste :

Reprise de la croissance : + 8,5 % sur l'année, après 6 années de stagnation
Mobilisation et adhésion de l'équipe autour d'une stratégie commune
Communication interne simplifiée entre les diverses unités
Restructuration réussie de la force de vente et des services internes
Développement de partenariats commerciaux au niveau national

9 rue des Hérons - 67810 Holtzheim (France)
Téléphone : 03 88 28 90 06
Portable : 06 82 24 49 64
E-mail : p.buckel@orange.fr
Marié - 2 enfants - 52 ans
Permis A - B - PL

Compétences développées

Commercial

- Pilotage de grands projets nationaux/internationaux (Musée des Confluences, Fondation Louis Vuitton, Aéroports de Casablanca et de Moscou,...)
- Maîtrise des négociations de haut niveau
- Excellente connaissance du tissu économique et des marchés de la fermeture de bâtiments

Management

- Management opérationnel pluridisciplinaire efficace d'équipes franco-allemandes (force de vente, technique, marketing, R&D,...)
- Présence managériale motivante (accompagnement terrain, participation positive, accès aux challenges)
- Mobilisation et valorisation des collaborateurs (vision partagée, écoute active, cohésion d'équipe)
- Rechercher continuellement l'amélioration des processus (Lean Management)

Technique

- Solide expertise technique de la fermeture de bâtiments (murs-rideaux, façades, verrières, ouvrants, produits coupe-feu, portes industrielles,...)
- Parfaite maîtrise de la faisabilité et de la gestion des projets techniques complexes
- Gestion de la mise en conformité des produits aux normes françaises, création et suivi de dossiers techniques (avis techniques)
- Participation à la conception et au lancement de nouveaux produits sur le marché français

Gestion

- Maîtrise de la gestion financière et commerciale d'un centre de profit (participation active à l'amélioration de la performance générale de la société et mise en œuvre d'une politique de croissance et de rentabilité efficace)
- Expertise en restructuration et redressement d'entreprises (audit stratégique, technique et financier, conduite du changement, refonte globale des processus opérationnels)
- Aguerri aux problématiques sociales, juridiques et organisationnelles d'un centre de profit