

Laurent DALIGAULT

7 rue d'Auvergne

78650 BEYNES

FRANCE

Tel : +33 1 34 89 65 55

Mob : +33 6 85 11 79 65

Français, 44 ans, marié, 3 enfants

ldaligault@wanadoo.fr



Directeur Commercial & Marketing industriel BtoB Responsable d'unité / Responsable de Programme Secteur Chimie, Matériaux ou Automobile

Leader, orienté résultat, avec 21 ans d'expériences professionnelles au niveau mondial, j'ai développé des business de différentes tailles et à différents moments du cycle de vie d'un produit. De plus, j'ai assuré une croissance profitable grâce à ma connaissance marché, l'innovation et la vente de produits à leur juste valeur au sein de multiples secteurs d'activités (chimie fine, automobile, filtration, eau, médical et grande distribution).

Enfin, j'ai dirigé des équipes plurifonctionnelles et pluriculturelles dans le marketing et le développement de business (en tant que responsable de programme et responsable commercial grands comptes).

COMPETENCES CLES

- **Visionnaire** : réflexion stratégique, amélioration continue, vision globale (veille stratégique, achat)
- **Leader** : management transversal au niveau mondial d'équipes plurifonctionnelles et pluriculturelles (40-60 personnes), très bon relationnel
- **Stratégie en marketing industriel** : expertise technique produit, analyse des tendances marchés, vente de produits à leur juste valeur
- **Direction de projets** : création d'une nouvelle activité, développement produit
- **Orienté résultats** : responsable du budget et du compte de résultats (91M€), persévérant, adaptable

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Depuis Fev 2019



GLOBAL MARKETING MANAGER

Protex International (120M€, 500 personnes, Paris)

- Collabore avec 4 responsables de marché (Papier, Textile, Peintures, Agriculture et Spécialités chimiques) dans le développement de l'argumentation commerciale et technique et l'élaboration de propositions de valeurs
- Propose de nouveaux axes de développement commercial
- Mets en place ou mets à jour de nouveaux supports de communication (site internet, brochures...)

Jan 2015 – Juin 2018



GLOBAL MARKETING AND BUSINESS DEVELOPMENT TEAM LEADER

(Automobile: Freinage et châssis puis groupe motopropulseur)

DSM Engineering Plastics (21 000 personnes, société hollandaise, Paris)

- élabore et mets en place une stratégie mondiale pour le segment
- coordonne une équipe plurifonctionnelle (Responsable Grands Comptes, Développement Business, Techniciens, R&D) et pluriculturelle de 60 personnes (USA, EU, JP, CN, KR, IN)
- gère le compte de résultat et la politique tarifaire du segment
- pilote les développements de la gamme produits avec les équipes de pilotage (R&D, procédé, finance, juridique)
- crée les propositions de valeurs de certaines applications et les étends à toutes les régions
- développe les compétences manquantes
- développe les outils de communication marketing

Plan marketing stratégique annuel approuvé

91M€ CA/ +4% volume/ +12% marge

4 nouvelles commercialisations de produits (2018 SPE award)

3 nouvelles propositions de valeurs (remplacement métal et innovation)

Projet de simulation informatique rendu en heure et aux objectifs

Juillet 2011 – Dec 14

RESPONSABLE DE PROGRAMME NANOFIBRES

DSM Engineering Plastics (Paris)

- crée un nouveau business d'innovation radicale dans le domaine de la filtration liquide (eau, médical, pharmaceutique)
- élabore et mets en place la stratégie
- instaure des collaborations et partenariats extérieurs pour la production et l'accès au marché
- gère et contrôle un budget de 1M€/an
- pilote la cellule R&D (3 personnes)
- construit le portefeuille brevets et recherche des licenciés



Plan stratégique et plan R&D annuels approuvés

3 accords de développement mutuels en place

7 brevets déposés

Prototypes industriels testés chez 7 clients différents

Mai 07 à Juillet 11

RESPONSABLE GRANDS COMPTES AUTOMOBILE MONDE

DSM Engineering Plastics (Paris)

- établis et coordonne les actions commerciales pour Valeo et SKF pour le monde



CA = 8M€

Valeo : volume - 46%/ marge nette + 38%

SKF : volume +60%/ marge nette + 37%

Oct 01 à Avril 07

RESPONSABLE GRANDS COMPTES THERMOPLASTIQUES ELASTOMERES

DSM Thermoplastic Elastomers (Paris)

- accrois les ventes du Sarlink dans l'automobile et la grande consommation
- définis la stratégie marketing Europe pour les applications sous capot moteur et extérieures automobiles



Volume multiplié par 3 en 5 ans

Mars 99 à Sept 01

INGENIEUR TECHNICO-COMMERCIAL

Soltex (25 personnes, Gallardon - 28)

- vends des étiquettes techniques: supports spécifiques adhésivés et transformations spéciales de ces supports pour l'industrie, la Vente Par Correspondance, la grande distribution et le fiduciaire.

+10% de CA par an



Sept 97 à Fév 99

CHEF DE PROJET

Coquet (20 personnes, Montreuil -93).

- formule et développe une étiquette en céramique pour PHILIPS et élabore un adhésif céramique/verre avec PLASTO et étudie la possibilité de création d'une entreprise



FORMATIONS

1993-1998

Ingénieur Chimiste **ESCOM** (Ecole Supérieure de Chimie Organique et Minérale, Cergy-Pontoise - 95)
Option matériaux polymères.

Formations

Leadership: Expertise en leadership (DSM/2012), Management fonctionnel (CEGOS Institute/ 2012)

Marketing: Excellence en Marketing (Vlerick School Bruxelles 2017), Business Plan (DSM/ 2012)

Gestion de projet:: Certification PMP Argent (DSM/2015), Bell Mason (DSM/2011)

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Langues

Anglais : courant

Espagnol : opérationnel

Informatique

Excel, Word, Power Point, Microsoft CRM