

# Serge MEGAZZINI

Executive Interim Management

**Leadership commercial,**  
de la définition des stratégies  
jusqu'à leur réalisation



## Solutions aux challenges commerciaux ...

J'ai forgé mon expertise en Management B2B tout au long de ma carrière au sein d'entreprises familiales et groupes internationaux, notamment au sein de l'industrie de la sous-traitance automobile. Elle me permet de conseiller mes clients de manière pragmatique et de résoudre leurs challenges commerciaux en matière de croissance, de transformation, d'intégration ou simplement d'exécution.

J'apporte un support stratégique et opérationnel flexible dans des fonctions temporaires de direction commerciale ou en tant que chef de projets. Par un effort constant de communication, de transparence, de transfert de connaissances et de coaching, je veille à ce que les réalisations soient capitalisées et puissent continuer à être pérennisées au sein de l'entreprise.

## ... fondées sur quatre piliers d'expertise ...

### Planification stratégique

« Permettre une croissance durable par l'identification, le développement et le déploiement d'options stratégiques adéquates, top down et bottom up »

### Excellence commerciale

« Améliorer les performances de la force de vente et des opérations commerciales par l'application des meilleures compétences, pratiques, processus et outils digitaux »

### Développement commercial

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

### Transition M&A

« Conduire une transition efficace des affaires et des organisations aux nouveaux propriétaires avant et après la clôture d'une transaction M&A »











## ... et un style de leadership transformationnel

Par la promotion d'une collaboration interdisciplinaire proactive, je motive les équipes impliquées à accomplir leurs tâches de manière cohérente, à résoudre ensemble leurs challenges et à contribuer efficacement à la réalisation des objectifs de l'entreprise.

Mon parcours personnel et ma carrière professionnelle internationale en Europe, en Asie et en Amérique m'ont permis de développer d'excellentes compétences de management interculturel. Elles me permettent de piloter des équipes multiculturelles en prenant en compte et en valorisant leurs différences ainsi que celles de leurs clients.

Mettre en œuvre une transformation, atteindre des objectifs opérationnels ou surmonter une crise sont autant de responsabilités récurrentes en management de transition. Outre l'application de méthodes appropriées de communication, d'interaction et de collaboration, je veille constamment à motiver et à responsabiliser les parties prenantes.

## 5 missions de management de transition depuis 2019 ...

09.2023		 Wangen	Direction Commerciale, Planification Stratégique, Développement Commercial, Excellence Commerciale
02.2022		 Werther	Direction Commerciale, Planification Stratégique, Développement Commercial, Excellence Commerciale
06.2021		 Langenthal	Direction Commerciale, Planification Stratégique, Développement Commercial, Excellence Commerciale
06.2020		 Wuppertal	Excellence Commerciale, Développement Commercial
07.2019		 Calw	Direction Commerciale, Transition M&A

## ... précédées de 20+ années d'expérience commerciale et management B2B

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

## Recommandations



[www.b2b-challenges.com/fr/references](http://www.b2b-challenges.com/fr/references)



[www.linkedin.com/in/serge-megazzini/](https://www.linkedin.com/in/serge-megazzini/)  
[www.linkedin.com/services/page/4a90933078b1361b86](https://www.linkedin.com/services/page/4a90933078b1361b86)

## Communication

 Langue maternelle

 Courant

 Courant

 Bases

## Formation

2014 : Formation complémentaire : Direction Générale (SGMI, St. Gallen)

2010 : Formation complémentaire : Finance pour non financiers (ESCP, Paris)

1996 : Diplôme ingénierie mécanique (Ecole Nationale d'Ingénieurs de Belfort)

1989 : Diplôme Baccalauréat série E (Lycée Niepce, Chalon sur Saône)