

Thierry Schneider
3 rue Staedel
67100 Strasbourg
+33 7 83 11 90 60
Né le 02/01/1968
cast@orange.fr

Responsable commercial export
20 ans d'expérience à l'international
Anglais et Allemand courant



Expérience

Depuis 2010 :

Chef des ventes OEM et Intercompany

De Dietrich Thermique / BDR Thermea – Mertzwiller - F67 (1150 pers - 440 M€)

Fabrication et commercialisation de systèmes de chauffage (chaudières fioul/gaz, pompes à chaleur, préparateurs d'eau chaude sanitaire et systèmes solaires)

Key account manager pour les clients OEM: Développement des ventes, prospection, offres produits selon cahier des charges clients, travail en étroite collaboration avec les bureaux d'étude et les usines.

Coordination des ventes intercompany au sein du groupe BDR Thermea, en contact quotidien avec la R&D, le Marketing et les Chefs produits du groupe pour coordonner le développement et le lancement des nouveaux produits.

Mar. 2001- Déc. 2009 :

Chef de zone export - Amérique du Nord , Scandinavie et Moyen-Orient

De Dietrich Thermique (groupe BDR Thermea) – Mertzwiller - F67 (1100 pers - 372 M€)

Fabrication et commercialisation de systèmes de chauffage à eau chaude.

Développement des ventes, prospection, mise en place et animation d'un réseau d'importateurs. Autonomie dans la politique tarifaire et commerciale, élaboration des budgets prévisionnels et suivi des réalisations.

Jan. 1999 - Fév. 2001 :

Responsable Export - Asie

KECK-CHIMIE – Ingwiller - F67 (35 pers - 12 M€)

Fabrication et commercialisation de produits chimiques pour l'industrie de la chaussure.

Développement des ventes et animation du réseau d'importateurs plus particulièrement sur l'Asie (Inde, Pakistan, Vietnam et Chine). Formation des importateurs aux spécificités techniques des produits, développement d'outils d'aide à la vente.

Développement de nouveaux produits en collaboration avec le laboratoire R&D.

Oct. 1995 – Déc. 1998 :

Chef de Zone Export - Europe de l'Est, Europe du Sud et DOM

CENTRA (Groupe Leitz) – Colmar - F68 (210 pers - 37 M€ dont 60% à l'export)

Fabrication et commercialisation d'articles de classement pour le bureau.

Développement des ventes et animation du réseau d'importateurs sur 18 pays.

Encadrement de l'administration commerciale (4 personnes).

Oct. 1992 – Sep. 1994 :

Ingénieur technico-commercial, expatrié 2 ans en Allemagne

GFD (Groupe Fontana) - Bourogne - F90 (120 pers – 34 M€)

Fabrication et commercialisation de visserie et boulonnerie.

Lancement complet d'un nouveau produit sur le marché allemand : recherche et sélection de distributeurs spécialisés, promotion des ventes auprès du distributeur allemand Böllhoff GmbH.

Formation

1992 :

Diplômé de l'**Ecole Supérieure des Technologies et des Affaires de Belfort**.

Formation technico-commerciale bac+4 innovante : Affaires - Technologie - Marketing Industriel

1988 :

Baccalauréat série E (mathématiques et technologies)

Compétence

Langues :

Français : Langue maternelle
Anglais : courant
Allemand : courant

Compétences informatiques :

Très bonnes connaissances matériel et logiciels de la suite Office
Utilisateur SAP

Activités

1994-1995 :

Tour du monde en sac à dos d'Est en Ouest pendant 10 mois, cette expérience m'a apporté un excellent sens de l'organisation ainsi qu'une facilité d'adaptation aux différentes cultures et mentalités.

1992-1994 :

Service national effectué en **VIE** en Allemagne

Centres d'intérêt :

Ski alpin, sports mécaniques, modélisme, cuisine.