



Didier Emonet

Conseil et Stratégie
en développement d'entreprise

+33 (0)6 74 32 56 66

d.emonet@attractinconsulting.com

attractinconsulting.com

PROFIL

Date de naissance : 28 août 1967

Lieu de naissance : Bayonne (64)

Nationalité : Française

Pur autodidacte, j'ai eu une évolution de carrière basée sur les résultats obtenus lors de chaque mission de mon parcours professionnel avec un développement des compétences en continu. J'ai pu développer une expertise reconnue dans les domaines des *Traitements de Surfaces*, en particulier dans les *industries aéronautique et spatiale*. J'ai aussi acquis une grande expérience dans le management d'équipes pour définir et réaliser des Business Plans. Après 32 ans d'expérience en tant que salarié et cadre dirigeant d'entreprise, j'ai décidé de créer ma propre structure de conseil pour accompagner les sociétés désireuses d'être supportées dans la conduite et le développement de leurs activités.

SAVOIR-ÊTRE

Agile

Capacité à fédérer, d'adaptation et de décision

Capacité d'analyses

Curieux

Force de proposition

Pragmatique

Persévérant, tenace et volontaire

Réaliste

Sens de la communication

Sens du collectif et du collaboratif

FORMATIONS

2014 • HEC Paris Executive Education

Responsabilités managériales et mobilisation des talents

Direction entreprise

2012 • Les compétences managériales

2012 • Spin selling skills

Prospection vente

2011 • La courbe du changement - La gestion du changement

2007 • Finances pour non financiers

2006 • Gestion du temps

2003 • Les 4 atouts du manager

Direction par objectif

1993 • Formation qualité entreprise

Qualité chimie

LANGUES

Français

Anglais (niveau C2)

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Depuis 2019

Création d'une société de conseil - ATTRACT'IN CONSULTING.

Accompagner les entreprises dans leurs projets de développement d'activités (d'affaires).

- Audit d'activité technico-commerciale en cours.
- Définition de nouveaux plans de développement d'affaires (BDP - Business Development Plan) avec possibilité d'accompagner durant la phase de déploiement.
 - Travail sur le développement technico-commercial global de l'entreprise.
 - Travail sur le développement technico-commercial spécifique à une activité ou à un nouveau projet dans l'entreprise.
 - Travail sur l'identité, l'organisation et les moyens de l'entreprise pour déployer efficacement le ou les plans définis.
- Suivi périodique du plan défini dans le temps pour mesurer l'efficacité et apporter les actions correctives si besoins.

2018 > 2019

Groupe SOCOMORE

Vice Président EMEA • Membre du comité Exécutif

Nouvelle évolution de l'organisation chez Socomore pour poursuivre le développement du Groupe. À ce titre j'ai été nommé VP EMEA (Europe Middle- East Africa) en charge de toutes les activités Business & Operations (Production...) sur ce territoire. 70% des ventes du Groupe (62 M€ en 2018). Responsable du P&L sur ce territoire toutes activités (gammes produits) et tous marchés confondus.

2015 > 2018

Groupe SOCOMORE

Vice Président Marché Aéronautique • Membre du Comité Exécutif

Pour poursuivre son plan de développement, Socomore a revu son organisation. Je me suis dédié à 100% au Marché Aéronautique représentant 75% du Business Socomore et priorité dans la stratégie de développement par croissance organique et par acquisitions. En plus des expériences acquises dans la croissance organique, j'ai renforcé celles liées à l'achat de sociétés achetées et à leurs intégration.

2008 > 2014

Groupe SOCOMORE

Directeur Commercial et Marketing • Membre Comité Directeur

Pilotage du développement du Business Socomore au niveau Monde (États-Unis, Canada, Chine, Brésil...) en plus de poursuivre l'extension des activités en France et en Europe avec comme Marché prioritaire l'Aéronautique. Pilotage des plans Marketing pour accompagner le développement commercial. Reconnaissance et implantation chez des clients implantés mondialement (Airbus, Boeing, SAFRAN...)

2006 > 2008

Groupe SOCOMORE

Directeur Commercial

Fort de 3 années réussies dans le pilotage du développement des activités dans le Marché Aéronautique (+5 M€ en 3 ans de 7 en 2002 à 12 en 2005 avec de nombreux nouveaux comptes clients ouverts), j'ai été nommé Directeur Commercial pour toutes les activités de la société (Marchés Automobile, Ferroviaire et Industrie Générale en plus de l'Aéronautique). Ajout de +4 M€ durant cette période.

2003 > 2005

Groupe SOCOMORE

Chef de Marché Aéronautique

Après 15 années au sein de la société TURCO à différents postes liés au développement Business, j'ai rejoint la société Socomore qui m'a sollicité pour piloter le développement de ses activités de spécialités chimiques à l'international dans le Marché Aéronautique. Socomore recherchait pour cela quelqu'un d'expérimenté pour réaliser cet objectif. J'ai été ciblé pour mes connaissances dans le domaine.

2002

Henkel Surface Technologies

Chef de Marché Aéronautique • Responsable compte clé (KAM) Airbus

Suite au rachat de Turco par le Groupe Henkel, je suis devenu Chef de Marché Aéronautique et Responsable compte clé (KAM) Airbus chez Henkel Surface Technologies France. J'avais pour responsabilité de déterminer le Budget annuel des ventes et le plan d'actions associés à déployer avec les équipes de ventes sur le terrain.

1997 > 2002

TURCO France filiale Groupe TotalFinaElf

Chef de Ventes Marché Aéronautique France

Responsable d'une équipe de technico-commerciaux chargés de gérer et développer des portefeuilles clients dans le Marché Aéronautique en France. Définition du Budget annuel Ventes et du plan d'actions pour le réaliser. Reporting au niveau européen. Meetings réguliers avec mes homologues dans les autres pays en Europe et aux US pour partage d'expérience et définition de plan de développement.

1993 > 1997

TURCO France filiale Groupe TotalFinaElf

Coordinateur Marché Aéronautique France

Fort d'une expérience réussie dans la gestion et le développement d'un portefeuille clients dans le Sud-Ouest de la France il m'a été confié d'organiser et de coordonner les actions dans le Marché Aéronautique sur les différents secteurs géographiques en France.

Ex : développement des gammes produits chimiques Turco pour les opérations de Préparation et Traitement des Surfaces dans le Groupe SAFRAN.

1987 > 1993

TURCO France filiale Groupe TotalFinaElf

Agent technico-commercial

En charge de développer un portefeuille clients dans le Sud-Ouest de la France dans les activités Traitements des Surfaces dans différents Marchés industriels (Aéronautique,...). Vente de produits de spécialités chimiques pour le Traitement des Surfaces. Parti d'un portefeuille clients inexistant en 1987 je l'ai développé jusqu'à 500 000 € en 1993. Clients : Airbus, Dassault, Safran...