

DIRECTEUR COMMERCIAL

Frédéric MARTIN

56 ans

Domicile : 44 500, La Baule

Mobilité : Pays de Loire, Paris

Mobile : 07 67 15 49 80

E-mail : frederic.martin40@gmail.com

LinkedIn : www.linkedin.com/in/frederic-martin-regionnantes44



Plus de 25 ans d'expérience en pilotage et développement commercial dans la pétrochimie, l'automobile, la défense, les machines spéciales et le conseil. Expert en développement de comptes clés en France, en Europe et à l'international, avec un solide parcours en management stratégique et en structuration d'équipes commerciales performantes.

Compétences clés : Stratégie commerciale et développement marché | Management d'équipes commerciales | Négociation grands comptes et contrats internationaux | Développement export et international | B2B | B2C | G2G | Pilotage de projets complexes et offres multisegments | Diversification des marchés et segments | Automatisation et IA appliquée au business development | Fusion et intégration organisationnelle | Relations institutionnelles et intergouvernementales | Pricing stratégique et marges | Grands Groupes, ETI et PME.

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE:

Juillet à décembre 2024 : Directeur Commercial

EVERAXIS Industries (73) - Mission de transition avec Delville Management

Rattaché au Directeur Général et au Président.

Principales missions et réalisations :

- Réalisation d'un **diagnostic complet des opportunités de diversification** sur le marché éolien.
- Élaboration d'une méthodologie de prospection structurée, partagée avec les équipes internes.
- Recommandations stratégiques à la Direction Générale sur trois nouveaux axes de développement.
 - Définition d'un **plan de développement structuré** impliquant la collaboration des entités
 - Mise en place d'une **dynamique de travail transversal permettant d'aligner les équipes**
 - Lancement opérationnel des **démarches de diversification** sur les segments ciblés

2018-2023 : Directeur Commercial France & Export

RIVARD - Carrossier industriel

ETI de 350 personnes - CA > 50 M€ - ALAMO Group - Morannes sur Sarthe (49) - Management de 13 personnes. Rattaché au Directeur Général. Membre du Codir.

Principales missions :

- Définition et pilotage de la stratégie commerciale France & Export sur les marchés assainissement et TP.
- Restructuration de l'équipe commerciale mise en place d'une **organisation stabilisée et performante**.
- Développement et sélection d'un réseau d'opérateurs-distributeurs à l'export.
- Coordination avec la direction générale et les autres fonctions pour construire des offres adaptées aux besoins clients et filières.

Principales réalisations :

- Progression moyenne de **+10 % des ventes par an**, avec accroissement significatif des marges.
- Développement export jusqu'à **30 % du CA** grâce à la structuration d'un réseau européen de partenaires.
- **Fédération des équipes commerciales autour d'une vision commune** et stabilisation de l'organisation.
- Structuration des réponses aux AO pour GC et loueurs, améliorant le nombre d'appels d'offres remportés.



2009-2018 : Directeur Commercial Europe - Défense Terrestre

ARQUUS - RENAULT TRUCKS DEFENSE - VGGS - AB VOLVO Business Unit

St Nazaire (44) et Guyancourt (78) - Management de 7 personnes.

Rattaché au SVP International Sales.

Principales missions :

- Coordination de **projets collaboratifs complexes** associant industriels (**GME** Nexter, Thales, RTD) et acteurs étatiques aboutissant à des partenariats stratégiques de plus d'1 Md€.
- Construction **d'offres techniques multi-métiers**, en intégrant ingénieurs, logistique, soutien, pricing et juridiques, pour répondre à des appels d'offres internationaux (10 à 500 M€).
- **Animation de partenariats industriels et intergouvernementaux**, garantissant la cohérence entre objectifs opérationnels, institutionnels et commerciaux.
- **Représentation** auprès de ministères et acteurs institutionnels (France, Belgique, Suède, Pays-Bas, Irlande).

Principales réalisations :

- Contrat CaMo 1 : Accord intergouvernemental Franco-Belge
- Contrats avec les ministères de la Défense Suédois et Irlandais - (Régiments de Forces Spéciales)
- Phase finale pour AO Majeur avec ministère de la Défense Néerlandais - (DMO)
- Contrats de MCO : Maintien en Condition Opérationnelle et Urgence Opérationnelle pour pays tiers



2004-2009 : Export Zone Manager (Asie & Pacifique) - STELLANTIS

PSA - Automobiles Citroën - Paris 17^{ème} - Management de 6 personnes

Rattaché au Directeur des Affaires Internationales.

Principales missions :

- Pilotage de 5 pays de la zone (Australie, Nouvelle-Zélande, Taïwan, Corée du Sud, Japon).
- Définition et déploiement des plans produits moyen et long terme en lien avec les équipes projets
- Négociation et suivi des accords pays (prix, marketing, distribution)
- Suivi du cycle produit, gestion de la stratégie de distribution et des plans marketing pays

Principales réalisations :

- **Retour à la croissance rentable** du marché Australie/Nouvelle-Zélande grâce à un repositionnement produit et réseau.
- **Création et mise en place de la première filiale commune Peugeot-Citroën au Japon**, en coopération avec les directions du groupe et les marques.
- Croissance de **+29 % des volumes (hors Japon)**, avec un chiffre d'affaires moyen de 95 M€.

2001-2004 : Area Manager VN (Région ouest)

STELLANTIS - Automobiles Citroën - Direction Régionale d'Angers (49)



1994-2001: Délégué GMS/GSS, Marketing et Grands Comptes et Directeur de région Est.

TOTALENERGIES - Total Raffinage Distribution - Siège de la Défense et régions.

FORMATION :

- Avril 2025 : **Executive Certificate IA and Sales – Audencia Nantes** : Maîtriser les fondamentaux de l'IA et des automatisations (Formation courte).
- 1988-1992 : **ECE Groupe INSEEC BORDEAUX** (BAC+4 – Option Stratégie Internationale)
- 1991: **Durham University Business School** (Marketing Programme Certificate - Grande-Bretagne)

LANGUES :

Anglais : Maîtrise professionnelle complète et usage courant (bilingue) – Niveau C2

Espagnol : Bon niveau, usage personnel et occasionnel professionnel – Niveau B1

INFORMATIQUE :

- Pack Office : Word, Excel, PowerPoint, Outlook – PC et Mac
- ERP et CRM : JDE et divers CRM
- Réseaux professionnels : LinkedIn, clusters de filière, pôles et syndicats professionnels.

Centres d'intérêt : Engagé dans les solutions de **Décarbonation de l'industrie** et la construction de la filière

Propulsion vélisque. Associé « **Team for the Planet** » (Financement participatif) et sociétaire chez **Windcoop** (Compagnie maritime).