Thierry Gravrand

06 72 15 71 05
thierry.gravrand@laposte.net
Thierry GRAVRAND | LinkedIn

Résidences

Orléans, Montmorillon (86)

Mobilité

Centre – Val de Loire

Ile de France

Déplacements

Internationaux

Permis B-B1-C-C1-D-D1-BE

Langues

Anglais : bilingue - C2

Allemand : opérationnel - B1

Informatique

Microsoft 365 dont Teams

ERP : Divalto – Agility-Wavesoft

Formation continue CNAM

Titre professionnel Niveau 6 Responsable en gestion

Licence Economie et Gestion

Formation initiale

Immersion linguistique en GB

BTS Technico-commercial

Centres d'intérêts

Rénovation d'une Citroën 2CV, d'une maison ancienne, photographie, guitare électrique

Responsable commercial export

Motivé par ma double appétence commerciale / technique, doté de curiosité et de souplesse d'esprit, j'apporte mon expérience au développement des ventes export

Compétences

- **Gagner** les nouveaux marchés, **développer** les actuels
- **Maîtriser** les produits & services à fort contenu **technique**
- Etre **présent sur le terrain**, toutes zones géographiques
- **Dynamiser le relationnel** clients importateurs, revendeurs, utilisateurs, partenaires et co-fournisseurs
- Agir aux niveaux **stratégique et opérationnel**
- Encadrer les équipes

Expériences

01-03/2025 **Responsable de zone EMEAI** pour Komori-Chambon (45) – Machines spéciales d'impression d'emballages

- Redévelopper l'activité commerciale sur la zone
- Elaborer des solutions techniques personnalisées pour chaque application

06/2021-10/2024 **Responsable export** pour Jourdain sas (45)- Equipement pour l'élevage animal

- Prospecter et accompagner le réseau (monde)
- Encadrer et structurer les équipes commerciales : France puis export, ADV

12/2017-01/2021 **Responsable des ventes EMEA** pour Fillon Technologie (28) - Dosage de peinture automobile et industrie

- Intégrer des grands comptes clients dont un aux exigences atypiques
- Accompagner l'équipe commerciale EMEA en phase de changement

04/2001-11/2017 **Responsable commercial EMEA &produit** pour AEML (45) - Dosage de peinture automobile et industrie

- Hisser la marque d'une position d'outsider à celle d'acteur majeur
- Définir et renouveler l'offre produit avec la R&D et un partenaire aux USA
- Encadrer l'équipe technico-commerciale et Administration des ventes
- Siéger au Conseil d'Administration (Société coopérative SCOP)

2000-2001 **Key Accourt Manager** pour Auto Chassis International – Alliance Renault-Nissan (72 – 78) – mission 6 mois

- Gérer les tableaux de bord Qualité - Coût-Délai-Poids, projet Renault-Nissan

1996-2001 **Responsable développement commercial Europe** pour FAS (45) - Dosage de peinture automobile et industrie

- Introduire sur le marché une technologie de rupture, avec un partenaire allemand
- Coordonner la création et la commercialisation d'une nouvelle gamme intégrée

Engagements

02-2024-… Conseiller au Commerce Extérieur de la France (CCE), Comité Centre-Val de Loire

- Siéger au bureau, participer à la commission Formation des Jeunes à l'international

04-2025-… Maison des Cadres du Loiret

- Organiser un atelier linguistique