

THIERRY GRAVRAND

RESPONSABLE EXPORT EMEAI - EXPERIMENTE



COORDONNÉES

+33 (0)6 72 15 71 05



thierry.gravrand@laposte.net



3, rue Sidonie-Gabrielle
Colette, Saint-Jean-de-Braye,
45800, France



PROFIL

Stratégie et développement commercial export. :

Réseaux : revendeurs, intégrateurs et utilisateurs finaux.

Encadrement d'équipes.

Produits à contenu technologique.

Bilingue anglais (C2).

Allemand opérationnel.

Conseiller du commerce extérieur de la France

www.cnccef.org

LIENS

LinkedIn:

fr.linkedin.com/pub/thierry-gravrand/11/b6b/56a

LANGUES

ANGLAIS

ALLEMAND

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

RESPONSABLE DE ZONE EXPORT MEAI, KOMORI-CHAMBON, Orléans (45)
janv. 2025 - mars. 2025

- Leader technologique (170 personnes, 4 sites France, USA, Canada, Export 95%).
- Fabricant de machines spéciales pour production d'emballages cartons.
- Marché : fabricants d'emballages (liquide, général, tabac...).
- *Développement commercial, Moyen-Orient, Afrique, Sous-continent indien.*

RESPONSABLE EXPORT, JOURDAIN SAS, Escrennes (45)
janv. 2021 - oct. 2024

- Numéro 1 mondial du secteur (220 personnes, 3 usines françaises, Export 45%).
- Fabricant d'équipements d'élevage (organisation des stabulations, manipulations des animaux bovins, ovins, caprins, équins, alimentation en plein air).
- Marché : réseau de revendeurs (500) et grands investisseurs, éleveurs.
- *Management d'équipes : structuration des équipes Commerciales, France puis Export, Administration des Ventes.*
- *Développement commercial, réseau Europe et développement grand export.*

RESPONSABLE DES VENTES EMEA, FILLON TECHNOLOGIES, Faverolles (28)
déc. 2017 - janv. 2021

- Numéro 1 mondial du secteur (240 personnes, 8 filiales sur 4 continents, 95% d'export).
- Fabricant d'équipements de peintures (mélangeurs, doseurs robotisés, conditionneurs d'aérosols, nettoyeurs de pistolets).
- Marché : après-vente automobile, l'aéronautique et l'industrie.
- *Responsable des ventes zone Europe, Afrique, Moyen-Orient.*
- *Action Commerciale, management d'équipe.*

RESPONSABLE COMMERCIAL PRODUIT EMEA, AEML, Meung-sur-Loire (45)+
janv. 2001 - déc. 2017

- Fabrication de mélangeurs de peinture.
- Marché : 'après-vente automobile, l'aéronautique et l'industrie.
- Partenariat stratégique mondial avec DEDOES Industries aux USA (Detroit).
- Membre du Conseil d'Administration (Société Coopérative SCOP).
- *Responsable commercial, développement de gamme. Management d'équipe*

CENTRES D'INTÉRÊT

Restauration de véhicules de collection, d'une maison ancienne, photographie, guitare électrique.

PERMIS DE CONDUIRE

Catégorie de permis de conduire

B, B1, C, C1, D, D1, BE

INFORMATIONS PERSONNELLES

Date de naissance

03 mars 1968

Nationalité

Française.

État civil

Marié, un enfant.

KEY ACCOUNT MANAGER, AUTO CHASSIS INTERNATIONAL (GROUPE RENAULT), Guyancourt (78) - Le Mans (72)

sept. 2000 - mars 2001

- Mission de prestataire en CDD (6 mois).
- Compte interne Renault - Nissan OEM.
- Groupe projet de véhicules Segment B.
- Premier développement commun Renault-Nissan.
- Produits : composants de liaisons au sol et freinage.
- Equipe multisites (France, Japon, Royaume-Uni).
- *Suivi de développement QCDP (Qualité - Coût - Délai - Poids).*

RESPONSABLE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL EUROPE, FAS, Saint-Jean le Blanc (45)

févr. 1996 - juil. 2000

- Systèmes de dosage informatisés pour préparation de peinture.
- Marché : après-vente automobile.
- Partenariat avec des fabricants allemand, suisse et français.
- *Marché de diversification : développement commercial ex nihilo.*
- *Gestion de projet d'une gamme de produits intégrée.*

TECHNICO-COMMERCIAL, SADON - SAGEI, Mantes la Ville (78) - Asnières (92)

janv. 1994 - déc. 1995

- SADON 1994, puis SAGEI 1995 (issues du même groupe).
 - Equipements de traitement des eaux (ultrapures et déminéralisées).
 - Marché : industries médicale, chimique et cosmétique, laboratoires divers, secteur médical et hospitalier, enseignement
 - *Technico-commercial Ile-de-France*
-

ÉDUCATION

RESPONSABLE EN GESTION, CONSERVATOIRE NATIONAL DES ARTS ET METIERS (CNAM), Orléans (45)

2010

- Formation continue en cours du soir de 2005 à 2010.
- Titre Professionnel Niveau 6 (Bac + 4 : Maîtrise) + Licence Economie & Gestion.
- Management stratégique et opérationnel, gestion des hommes, analyse financière, contrôle de gestion, stratégie marketing, droit des contrats.

BTS TECHNICO-COMMERCIAL, LYCEE SAINTE-CROIX SAINT-EUVERTE, Orléans (45)

1991

Marketing, commercial, économie, comptabilité.

Spécialité : produits et services industriels et techniques.

BACCALAUREAT F1 (PRODUCTIQUE), LYCEE B. FRANKLIN, Orléans (45)

1988

Conception et construction mécanique : automatisme, méthodes, usinage.

FORMATION

English Cambridge Certificate, Butts College (Coventry - R-U)

sept. 1991 - juin 1992