

MAXIME LARIITCHOUK

Responsable commercial France pour TLD

+33 6 19 23 10 95
Profil LinkedIn

@ maxime.lariitchouk@gmail.com
▼ Région Centre-Val de Loire, France



Profil SOFT SKILLS AssessFirst

PROFIL PROFESSIONNEL

Avec plus de 15 ans d'expérience dans le domaine du **Business Development dans les secteurs industriels (dont Aéronautique, Aéroportuaire, MRO)**, y compris dans un contexte international, j'ai acquis de nombreuses compétences telles que la prospection et le développement commercial, la négociation commerciale, la relation clients, les études de marchés sectorielles, l'événementiel professionnel (salons et événements B2B dans l'industrie) et le management d'équipes. Mon parcours diversifié au sein des secteurs public et privé, pour le compte de grands groupes et de PME, ainsi que mes expériences entrepreneuriales, m'ont aidé à de me forger une culture d'entreprise solide et variée, me permettant aujourd'hui d'occuper des postes à forts enjeux.

COMPETENCES PROFESSIONNELLES

▶ BUSINESS DEVELOPMENT B2B

- Prospection et recherche de nouveaux clients directs
- Mise en place de réseaux de distribution/partenariats
- Suivi et fidélisation de portefeuilles clients existants
- Veille sectorielle, analyse marché et proposition d'actions

▶ CONNAISSANCE DE L'INDUSTRIE

- Spécialisation de plus de 15 ans sur les secteurs industriels (aéro, ferro, auto, mécanique, matériaux...)
- Compréhension des enjeux PME/ETI/groupes industriels
- Appétence pour les produits techniques/industriels

▶ AERONAUTIQUE / AEROPORTUAIRE / MRO

- Expérience de Business Developer dans l'Aéronautique
- Responsable du secteur Aéro pendant près de 10 ans chez Business France (nombreux clients dans ce secteur)
- Participation régulière aux salons Aéro (Le Bourget, etc.)

▶ EVENEMENTIEL / SALONS PROFESSIONNELS

- Organisation de pavillons sur plusieurs salons Aéro
- Organisation de plusieurs missions B2B dans l'Aéro
- Animation et communication (RDV, visites, publications)
- Gestion des événements seul et avec une équipe projet

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Chef de bureau de représentation (entreprise ferroviaire)

RZD – Bureau de liaison en France

2020-2022 Paris, France

Au sein de cette entreprise ferroviaire étrangère (infrastructures, transport passagers et fret, logistique) faisant partie du Top-3 mondial (CA de 31 Mds EUR en 2022, 700.000 employés) en charge de :

- Direction du bureau de liaison de la société à Paris en qualité de Représentant général en France, management de l'équipe
- Relations publiques, représentation officielle et identification d'opportunités de développement pour les sociétés du groupe
- Participation aux événements professionnels et aux salons sectoriels en France (ferroviaire, logistique), visites officielles
- Relais en France pour l'ensemble des activités du groupe, interaction avec la SNCF et les acteurs du secteur ferroviaire
- Gestion administrative, budgétaire et RH du Bureau de liaison en coordination avec le siège de la société

Secrétaire du conseil de surveillance (entreprise de transport et logistique)

GEFCO SA (actuellement CEVA Logistics, groupe CMA-CGM)

2020-2022 Paris, France

Au sein de Conseil de surveillance de GEFCO, acteur majeur du secteur logistique (CA de 4,2 Mds EUR, 11.500 employés en 2021) :

- Secrétariat et participation aux réunions du Conseil de surveillance de la société (convocations, ordre du jour, minutes)
- Interaction avec les différentes entités (DG, corporate, finance, juridique) de la société et de ses actionnaires (RZD, Stellantis)
- Implication active dans le processus de vente en avril 2022 de la participation majoritaire de RZD dans la société GEFCO

Managing Partner (conseil export secteur Industrie)

Centre France Export (CFE)

2019-2020 Paris, France / Moscou, Russie

Société de conseil export spécialisée sur les marchés de l'Eurasie – partenaire de l'agence Business France sur l'Industrie (dont **Aéro**) :

- Développement complet du business model et élaboration du business plan de la société, définition de sa stratégie, direction
- Enregistrement de la société, création d'une équipe opérationnelle, mise en place des process et lancement des activités
- Préparation et gain d'un appel d'offres public de l'agence Business France pour être son partenaire sur l'Industrie en Russie

Business Development Manager (Plasturgie secteur Aéronautique / Lubrifiants)

3P Performance Plastics Products (PTFE, PEEK...) / Accor Lubrifiants (marque Kennol)

2018-2020 Moscou, Russie

Pour le compte de ces deux PME françaises proposant des polymères hautes performances (dont **Aéro**) et des produits lubrifiants :

- Prospection et développement commercial des deux sociétés sur la zone Russie et CEI de manière autonome
- Echanges avec les clients et partenaires locaux (RFQ, sujets techniques, commerciaux, logistiques, contractuels, paiement)
- Visites clients en France et à l'étranger, participation aux salons professionnels, interaction avec les équipes du siège

Chef de pôle Industries – Transports – Infrastructures

Business France, bureau près l'Ambassade de France

2017-2018 Moscou, Russie

Au sein de l'agence publique Business France accompagnant les entreprises françaises dans leurs projets d'exportation et d'implantation à l'international :

- Responsable de l'appui aux exportateurs français sur la zone CEI pour les secteurs industriels (dont **Aéronautique et Aéroportuaire**)
- Management d'une équipe de 4 consultants – chargés de développement sectoriels basés sur 3 sites différents
- En charge de la stratégie du pôle, du planning, du budget, des objectifs ainsi que des offres commerciales et des relectures

Conseiller export Industrie (consultant senior)

Business France, bureau près l'Ambassade de France

2010-2016 Moscou, Russie

Au sein du pôle Industries – Transports – Infrastructures responsable d'un large portefeuille sectoriel :

- Services de conseil aux exportateurs français sur les secteurs automobile, **aéronautique**, mécanique, nucléaire, matériaux, etc.
- Accompagnement individuel : études de marché, recherche de clients directs et distributeurs, projets d'implantation industrielle
- Accompagnement collectif : organisation de pavillons « France » sur salons sectoriels et d'événements B2B thématiques

Attaché commercial – Chef du secteur Equipement des filières de production

Direction générale du Trésor – Service économique régional près l'Ambassade de France

2008-2010 Moscou, Russie

Au sein du pôle Sectoriel et commercial du Service économique régional et aidé de 2 assistants sectoriels :

- Travail régalié – rédaction de notes et télégrammes, organisation de visites officielles, rédaction d'avis assurance COFACE
- Travail commercial – accompagnement de sociétés exportatrices françaises sur secteurs de compétence (Industrie dont **Aéro**)

Chargé d'études macroéconomiques et financières (V.I.A.)

Direction générale du Trésor – Service économique régional près l'Ambassade de France

2006-2008 Moscou, Russie

Au sein du pôle Macroéconomique et financier du Service économique régional :

- Analyse économique de la zone Russie/CEI (macroéconomie, commerce extérieur, investissements étrangers, régions)
- Rédaction de notes, études, fiches de synthèse et veilles économiques à usage interne et à destination des entreprises

FORMATION

MBA-Intensive

PwC Academy

2016

Master en sciences politiques mention Affaires internationales

Sciences Po Bordeaux

2002-2006

Magister en sciences politiques

RUDN University

2005-2006

Master en Gouvernance des institutions et des organisations

Université de Bordeaux

2002-2006

LANGUES

Français – maternelle

Anglais – professional working proficiency

Russe – maternelle

REUSSITES (EXEMPLES)

► BUSINESS DEVELOPMENT : LANCEMENT D'UN PROJET DE MARQUE DE DISTRIBUTEUR (MDD)

Pour le compte d'une PME industrielle française, dans le cadre du développement d'un nouveau marché à l'international en 2019-2020, entrée en négociation, gain d'un appel d'offres et mise en œuvre sur tous les aspects commerciaux et techniques d'un projet de marque de distributeur (MDD) pour une gamme complète de produits industriels consommables (secteur automobile) destinés à être commercialisés par un important distributeur local. Projet réalisé en moins d'1 an, avec des ressources restreintes, et ayant abouti à un contrat pluriannuel de plusieurs millions d'euros.

► EVENEMENTIEL EXPORT : SALONS ET EVENEMENTS B2B DANS LE SECTEUR AERONAUTIQUE

Organisation de plusieurs dizaines de pavillons nationaux « France » et de stands individuels sur des salons professionnels majeurs, ainsi que de forums, séminaires, délégations et rencontres B2B. **Organisation de stands et visites de très nombreux salons Aéronautiques à plusieurs reprises : Le Bourget, Aeromart, MAKs, Helirussia, MRO, etc. Plusieurs missions Aéronautiques B2B organisées ayant réuni des dizaines d'exportateurs français ciblant les constructeurs, les aéroports, les compagnies aériennes, les centres de maintenance (organisation de RDV avec les décideurs, visites de sites...).**

► DIRECTION ET MANAGEMENT : CREATION D'UNE SOCIETE EXPORT ET GAIN D'UN AO PUBLIC

Création d'une société de conseil Export de type SARL en 2019 dans le cadre d'un appel d'offres organisé par l'agence publique d'accompagnement des exportateurs Business France afin de désigner un partenaire exclusif sur zone géographique pour l'Industrie (dont **l'Aéronautique et l'Aéroportuaire**). Après avoir pris la direction de la société et mis en place une équipe opérationnelle, élaboration d'une proposition en réponse à l'appel d'offres en définissant un modèle économique viable et pérenne. Gain de l'appel d'offre dans un contexte de forte concurrence. Société bénéficiaire dès le premier exercice. Confiance du donneur d'ordres actée par un renouvellement du contrat de 2 ans (2021) et le référencement dans l'intervalle sur un autre pays de la zone (2020). Direction générale, commerciale, financière/budgétaire et RH de la société.