



Kenneth MACKERN

9 Chemin du Loup
69340 Francheville
Tél. : 06.10.97.45.60
Email : kenmackern@gmail.com

Nationalité Française

Responsable Commercial Export

Trilingue français – anglais – espagnol

Italien courant

20 ans d'expérience commerciale à l'international

COMPETENCES

- ❖ Définition et mise en œuvre de la stratégie de développement à l'international. Analyse des marchés.
- ❖ Animation et management d'un réseau d'agents et de distributeurs. Veille commerciale et concurrentielle.
- ❖ Prospection et identification de partenaires commerciaux et stratégiques. Négociation commerciale et financière.
- ❖ Développement et fidélisation du portefeuille clients. Détection et analyse de leurs besoins. Clients grands comptes.
- ❖ Contribution à la démarche marketing, plans de promotion, salons professionnels, outils de communication, RP.
- ❖ Coordination avec les équipes de l'entreprise : études, svc techniques, marketing, ADV, logistique, juridique, finance.
- **Soft skills** : excellent relationnel, entreprenant, autonome, faculté d'adaptation et d'anticipation, sens des priorités.

EXPERIENCES

RESP COMM EXP - RSA COSMOS (Groupe Konica-Minolta), Sorbiers, Loire (30 pers. – CA : 9,5 M€). 2020/22

Conception et installation de systèmes de simulation 3D haute définition (équipements, logiciels et services).

- ❖ Définition d'une stratégie commerciale sur le périmètre confié. Plan de développement. Veille commerciale.
- ❖ Détection des besoins et projets en amont, suivi des dossiers de l'avant à l'après-vente. Réponse appels d'offres.
- ❖ Animation d'un réseau d'intermédiaires et apporteurs d'affaires. Participations aux congrès du secteur.
- **Résultats** : 7 projets remportés en 2022 (2,12 M€ de CA et 730 K€ de marge).

RESP COMM EXP - DIMATEX, Fleurieux, Rhône (15 pers. – CA : 4 M€). Textiles professionnels sur-mesure. 2017/18

- ❖ Introduction de la marque à l'export dans plusieurs secteurs d'activité : secours, médical, aéronautique, défense.
- ❖ Recherche et mise en place de partenaires commerciaux. Organisation de salons professionnels.
- **Résultats** : Ouverture de 50 comptes clients dans 12 pays en 8 mois. Mise en place de partenariats stratégiques.

RESP COMM EXP - SKIS LACROIX (Groupe Idealp Sport), Dardilly, Rhône (25 pers. – CA : 7,5 M€). 2005/16

Fabricant de skis, vêtements et accessoires de ski luxe et haut de gamme.

- ❖ Développement de la marque à l'international (stratégie, plans d'action, budgets et prévisions de ventes).
- ❖ Animation et gestion d'un réseau d'agents, distributeurs et clients grands comptes en Europe, Asie et Amérique.
- ❖ Marketing opérationnel, formation, actions de vente, suivi de projets, salons, reporting. Veille concurrentielle.
- **Résultats** : 50% du CA de la marque à l'export. Doublement du CA de la zone sur les 4 dernières années.

RESP COMM EXP - TFE / AMPHICOM (Groupe Meggitt), Toulouse (65 pers. – CA : 12 M€). 2000/05

Développement de systèmes audio et communication sous-marine innovants.

- ❖ Mise en place d'un réseau de distribution, formation et animation de la force de vente, actions marketing.
- ❖ Suivi de clients professionnels et commercialisation de produits sur-mesure (DGA/Marine, scaphandriers).
- **Résultats** : Evolution du CA de 1 à 3 M€ en 5 ans. Partenariat avec le n°1 mondial de la plongée (Aqua Lung).

RESP PROMOTION USA - SKWAL THIAS US, Colorado, USA. Filiale de Skwal Thias France (10 pers. – CA : 2 M€). 1997/99

Développement d'un nouveau sport de glisse sur neige.

- ❖ Etude et prospection du marché US, recherche de partenaires, promotion terrain, gestion de la filiale US.

FORMATION

MASTER COMPTABILITE, COMMERCE ET GESTION (Equivalent AES) – *Université de Rosario, Argentine.*

BACCALAUREAT SERIE ES – *Rosario, Argentine.*

CENTRES D'INTERET

Sports de glisse et de montagne : ski, alpinisme, randonnée – **Plongée sous-marine** – **Photographie.**

Séjours et voyages : Europe, Amériques (USA, Brésil, Mexique ...), Asie (Japon, Chine, Turquie, Inde ...), Australie.

LETTRE DE MOTIVATION – Poste de Key Account Manager

Madame, Monsieur,

Suite à la lecture de l'annonce citée en référence, je suis particulièrement intéressé par la mission que vous proposez. Cela correspond très bien à mon parcours dans lequel j'ai eu l'occasion de développer les ventes à l'export de produits techniques, d'équipements et des services en BtoB.

Au sein de votre société, je souhaite apporter mes 20 années d'expérience commerciale dans un environnement international dont 11 années chez Skis Lacroix, la marque de référence dans l'équipement de ski haut de gamme et luxe (skis, vêtements et accessoires) et 3 années chez RSA Cosmos, filiale de Konica-Minolta et leader mondial dans les équipements et systèmes de simulation 3D et pour planétariums.

Chez RSA Cosmos j'étais en charge du développement de l'Europe du Sud, l'Amérique du Sud, l'Inde et la Chine. Mon travail consistait à prospecter des cibles (institutionnels, entreprises de construction, fondations), identifier leurs besoins et les qualifier dans une démarche proactive et stratégique. J'ai élaboré des offres de prix adaptés aux cahiers des charges spécifiques des clients et à leur budget : des solutions clé en main incluant des équipements (dômes en aluminium microperforé, projecteurs laser 4K, serveurs), le software de simulation astronomique des services (installation, formation, maintenance préventive et corrective). J'ai suivi les projets de l'avant à l'après-vente (ventes en cycle long) en coordination étroite avec les services techniques et ai répondu aux appels d'offre. La qualité de ma relation avec les clients m'a permis d'orienter certains projets afin d'obtenir des AO favorables (12 projets gagnés en 2 ans et demi).

Chez Lacroix, j'ai assuré la vente de produits alliant innovation, haute technologie et esthétique. J'ai construit un réseau de distribution sélective en Europe, Asie et Amérique et ai implanté la marque dans les plus belles stations de ski du monde (St Moritz, Kitzbühel, Aspen). J'ai géré en direct les clients grands comptes : centrales d'achat (Intersport, Sport 2000), grandes enseignes (Harrods, El Corte Inglés) et plateformes d'E-commerce (Amazon, Net-à-Porter). J'ai pu établir des partenariats stratégiques avec des hôtels de luxe pour la mise en place de boutiques et corners (Crans Ambassador en Suisse, Hôtel Gardena en Italie), avec BMW pour la promotion de nos produits en station lors de leurs xDrive Tours, etc. Mon travail a permis d'assurer la croissance du CA à l'export (progression d'environ 10 à 20% par an avec une progression de la marge brute et du panier moyen).

Je dispose d'excellentes qualités relationnelles qui me permettent de bâtir avec les clients un réel esprit de confiance et de service. Je connais les règles du commerce international et j'ai l'habitude de travailler avec les différentes équipes d'une entreprise (bureau d'études, service technique, marketing, finance, juridique, SAV).

Du fait de mon origine biculturelle (je suis né en Argentine d'ascendance irlandaise) et pour avoir séjourné dans plusieurs pays au cours de ma vie dont 2 ans aux Etats Unis, je suis rapidement à l'aise avec des interlocuteurs issus de cultures différentes. Je maîtrise plusieurs langues étrangères car je suis trilingue espagnol, anglais, français et je parle couramment l'italien.

Entreprenant et autonome, j'ai un sens aigu de la négociation et du résultat. J'ai une forte capacité d'adaptation et j'ai toujours su apporter les qualités essentielles pour une entreprise : organisation, rigueur et persévérance.

Vous trouverez ci-joint mon CV qui vous permettra de prendre connaissance de mon parcours et je serais heureux de vous rencontrer afin d'exposer de manière plus approfondie mes objectifs et mes ambitions au cours d'un entretien à la date qui vous convient.

Dans cette attente, veuillez agréer, Madame, Monsieur, l'expression de mes salutations distinguées.

Kenneth MACKERN

9 Chemin du Loup, 69340 Francheville

Tél. : 06.10.97.45.60 – kenmackern@gmail.com