

Gilles RHONÉ

19 rue Emmanuel Fougerat
44100 NANTES
Tel: 02 40 46 76 32
Mob: 07 85 87 31 38
gilles.rhone@orange.fr
Marié
2 enfants



EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

- Juillet 2015 à ce jour : **VIAXYS Développement Commercial** région Ouest et Sud-Ouest
Appareils de mesure acoustique et vibratoire (sonomètre et vibromètre)
- 2010 à juin 2015 : **PM Instrumentation** (92) **Développement Commercial** région Ouest et Sud-Ouest
Vente de capteurs : déplacement, force, couple, accélération, inclinaison ...
Système d'alignement d'arbres sur machines tournantes FIXTURLASER
Vente d'antenne acoustique GFAI pour la France
Surveillance vibratoire, maintenance de systèmes tournants SPM Suède sur la France.
- 2006 à 2010 **DEVCOTECH** (44) **Développement Commercial & Technique**
Directeur Général : Outillage PENARD (8 pers) réparation outillage électroportatifs
Agent commercial : vente capteurs MICROEPSILON et afficheurs DITEL.
- 2002 à 2006 **STERKELEC** (44) Distributeur de matériel électrique et d'automatisme (15 pers)
Responsable Développement Commercial
Mise en place des nouveautés étrangères dans le programme de vente : capteurs et système de Vision industrielle DVT COGNEX (USA).
Lancement de BEIJER IHM (Suède), UNITRONIC IHM (Israël), LEM capteurs de courant (Suisse),
Clientèle Grand Ouest : automatisme, machine spéciale pour les secteurs agro-alimentaire, packaging, construction mécanique et navale.
Implantation de la vision Industrielle chez : YVES ROCHER, SODEBO, SKF, BEL, SAUNIER DUVAL, SEA, CERPI, SEREMAP...
- 1998 à 2002 **ZIVY** (92) Fabricant et distributeur d'équipements de mesure (10 pers)
Directeur Commercial
Animation de l'atelier de fabrication micromètre
Animation de la force de vente et du réseau de distribution (Agents)
Démarrage d'une activité de négoce de capteurs de vibration et de prestation de service pour des mesures acoustiques et vibratoires (400K€ dès la 1ere année avec WILCOXON et 100 K€ avec Cortex).
Clientèle : construction mécanique et industrie : protection des biens et des personnes contre les risques vibratoires et acoustiques : automobile, production d'énergie et de matière première, papeterie, laminoirs, presses, pompes, compresseurs, malaxeurs, concasseurs

1997 à 1998 **AOIP** (91) Constructeur français d'appareils de mesure (+200 pers)

Responsable marketing produit

Lancement d'un calibre de température haut de gamme et mise en chantier de produits d'entrée de gamme.

Importation et labellisation de produits asiatiques.

Animation d'une équipe marketing de 4 personnes : étude de marché, conception et lancement

Support technique et commercial de la force de vente (France, Export et distributeurs)

Clientèle : automatisme, R&D, industries de process: chimie, oil & gaz, agro- alimentaire

1986 à 1997 **ELEXO** (91) Importation et distribution de matériel de mesure (30 pers)

Ingénieur commercial secteur RP + France/3

Démarrage de la « division système » vente de gros systèmes d'acquisition de données et de traitement du signal en acoustique et vibration.

Mise en place des grands comptes automobiles : RENAULT, PSA, VALEO et équipementier

Introduction sur le marché français des équipements de crash test KAYSER THREDE.

Introduction des systèmes de mesure Psycho-acoustique HEAD ACOUSTIC avec

40 systèmes (>1MFpièce) pour l'industrie des transports pour les constructeurs et équipementiers automobile, ferroviaire et aéronautique.

1982 à 1985 **THOMSON-SINTRA** (92) Constructeur de circuits hybrides couches minces

Ingénieur Bureau Etudes et prototypes

DIPLOMES & FORMATIONS

1981 - École Supérieure de Technologie Électrique (Groupe E.S.I.E.E).

1982 - C.E.S de Conception de produits (Groupe E.S.I.E.E).

1986 - École Supérieure de Commerce de Paris ACI-NEGOCIA Option Commerce/Management.

Anglais : lu, écrit, parlé professionnel

Allemand : occasionnel avec intérêt

COMPÉTENCES PARTICULIÈRES

Activité commerciale et marketing

Développement commercial de produits techniques de mesure

Prospection nouveaux produits & services avec recherche de fournisseurs associés.

Suivi régulier de fournisseurs : USA, Chine, Japon, Allemagne, Suède ...

Mise en place de partenariat et coopération entre fournisseurs et clients (BE & laboratoire)

Veille technologique sectorielle et extra sectorielle.

Informatique :

Word, Excel, Power Point, ERP, et logiciels spécifiques de traitements du signal acoustique, vibration et psycho-acoustique.

CENTRES D'INTERETS:

Voile (dériveur et croisière)

Footing hebdomadaire, pratique du ski.

Transafricaine en 4x4 sans assistance en 1986

Responsable d'une équipe de bénévoles pour l'accueil et l'assistance de « sans domicile fixe »

Chant dans une chorale (EDEN Nantes)