



Stéphane FERRUCCI

27 rue de Palaiseau

91430 Igny

+33 6 20 24 41 59

stferbusiness@orange.fr

Cadre technico-commercial expérimenté

20 années au service de la clientèle

24 ans d'adaptabilité aux environnements techniques



Motivé et avec un sens de l'engagement prononcé, je souhaite m'investir au sein d'une entité qui propose des solutions à forte valeur ajoutée technologique, en lui faisant profiter de mon expérience riche et diversifiée.

Grâce à une stratégie commerciale bien définie (en accord avec la Direction), mes objectifs sont de fidéliser les clients et de conquérir de nouveaux marchés (développement du CA et maîtrise de la marge) grâce à une présence terrain fortement ciblée et à mon sens du relationnel (« éleveur & chasseur »).

Expérience professionnelle, compétences clés & résultats

- 2017 → Directeur commercial & marketing, membre du CODIR au sein du **Laboratoire d'Essais de Montereau** (PME de 40 pers / 3 sites / CA de 4M€ / Services : CND, traitements de surfaces, montage, démontage et développement de sous-ensembles complexes, MRO (aéronautique).
≡ Interface de notre client principal SAFRAN Airacraf Engines et visite du « top 30 clients »,
≡ 2 grands comptes réactivés : THALES et DASSAULT et potentiel détecté de 50K€ (marché éolien),
≡ Création de l'ensemble du contenu du site internet / 4 collaborateurs formés et managés.
- Mission 2016 → Directeur commercial & marketing chez **SYHATE** (Startup de 3 pers / Mécanique ultra-précise (revente) et vente de projets R&D : îlots de métrologie sans contact + logiciels experts).
≡ Recherche de partenaires et création des brochures commerciales / Refonte totale du site internet.
- Mission 2015/16 → Directeur commercial & marketing (associé) chez **ALPHANUMERIC VISION** (Startup de 6 pers / Solutions logicielles : Lecture Automatique de Plaques d'Immatriculation (marché de la sécurité).
≡ 3 contrats de distribution signés avec des acteurs significatifs (dont REXEL),
≡ Encadrement de la Responsable marketing et d'1 stagiaire.
- 2011 – 2014 → Ingénieur d'affaires, puis Responsable des ventes industrie, membre du CODIR chez **AAA-TELEC** (PME de 8 pers / CA de 1,8 M€ / Eléments chauffants électriques (marchés de niche).
≡ Prospection à l'international et animation de réseaux (distributeurs formés), lobbying,
≡ CA en hausse de +23,7% en 2013 et 5 nouveaux distributeurs trouvés en Europe.
- 2009 – 2010 → Ingénieur Technico-commercial, puis Directeur commercial France chez **LEASAMETRIC** (PME de 20 pers / CA de 4,4 M€ / Test & Measure : location et vente de produits reconditionnés).
≡ 5 personnes formées et managées, recrutement (accompagnement terrain),
≡ 1 commande de « neuf » prise de 15K€ chez ORANGE Labs, contre un poids lourd du T&M.
- 2000 – 2008 → Ingénieur Technico-commercial chez **MICRO-CONTROLE / NEWPORT** (Groupe de 1000 pers / USA / Mécanique de haute précision, électronique, optique, photonique, services).
≡ Gestion d'un C.A. ≈ 2.2 M€ avec notamment les grands comptes SAFRAN & THALES,
≡ Vente d'un sous-ensemble mécanique sur-mesure à 218K€ en 2008 (banc optronique),
≡ Développement d'un « compte startup LIDAR » : CA de 6 à 168K€ entre 2006 et 2008,
≡ Objectifs US ambitieux dépassés : +118% en 2002 et +135% en 2005 (« President's Sales Club »),
≡ Coordination d'équipes pluridisciplinaires (R& D, B.E., S.A.V.).
- 1998 – 2000 → Ingénieur Technico-commercial chez **ALTOFLEX** (PME de 20 pers / Composants conducteurs sur-mesure et standards pour des équipements hyperfréquences ; « cage de Faraday »).
≡ CA doublé en 2 ans (510 K€).
- 1994 – 1998 → Technicien d'essais au sein du **Laboratoire EMITECH** (PME de 30 pers / Essais, homologation des matériels conformément aux normes internationales (marquage CE).

Formation, langue & informatique

- 1997 → Maîtrise de Marketing-Vente (Cours du soir - C.N.A.M. de Versailles).
- 1994/90/88 → B.T.S. électronique (C.N.E.D. de Grenoble) / BAC F2 électronique / B.E.P. électronique.
→ Anglais : professionnel. → MS Office.

Activités

- Depuis 2013 → Capitaine et joueur de l'équipe senior du tennis Club d'Igny (91).
- 2011 – 2013 → Responsable « partenariat » bénévole au sein du CODIR du Tennis Club d'Orsay (91).