

Jean-Nicolas SIMON

6, rue Franz Schubert

64230 LESCAR

☎ : 06.87.60.20.95

email : jeannicolas.simon64@gmail.com

47 ans

Marié – 2 Enfants



DIRECTEUR MARKETING ET COMMERCIAL

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Juillet 2011 à septembre 2016 : EURALIS - Directeur Marketing et commercial, membre du Comité de Direction du pôle agricole à Lescar (64) (516 M CA, 935 salariés, 12.000 agriculteurs) - branche coopérative du Groupe coopératif Euralis à (CA 1,3 milliard €, 5500 personnes)

→ **Responsable du Marketing stratégique** : en liaison avec le Directeur Général, élaboration de la stratégie, du Plan Moyen Terme et de sa déclinaison sur chaque territoire de la coopérative

- Constitution d'une équipe de 12 personnes reprenant les fonctions marketing clients, chefs de marchés, études, packaging des offres, communication adhérents et événementiel
- Mise en place d'un CRM, de typologies clients, stratégie de ciblage, déploiement d'indicateurs de performance et de pilotage (taux de pénétration, de saturation, part de marché, résultat contributif)
- Création d'un panel économique d'agriculteurs et de suivi de revenu des adhérents

→ **Responsable des offres, de la politique commerciale et de la mise en marché** : passage d'une politique tarifaire individuelle à égalitaire puis équitable.

- Mise en place d'offres produits conseils-associées, dissociées, offres globales, offres avec promesse de moyens et/ou de résultats, offres de services (conseils, délégation de culture, d'exploitations)
- Responsable de l'activité appros (CA 160 M€ sur les périmètres Grandes cultures et Viti-vinicole)
- Responsable de la tarification pour l'ensemble des offres de la coopérative (1 MT collectées, 38 M cols embouteillés,)

→ **Gestion du déploiement des offres et de l'activité commerciale** : mise en place et structuration du multicanal (web, plateforme téléphonique, ventes magasins, ventes par conseillers nomades)

- Refonte de la politique intranet agriculteurs, passage à la contractualisation en ligne, passage au e-commerce (Trafic triplé en 2 ans,
- Création d'une plateforme téléphonique (4 personnes, 40.000 appels entrants et sortants)
- Restructuration de la politique des sites, des magasins, développement d'un nouveau concept « Espace Euralis » et d'un nouveau rayon « La Table des Producteurs » (+5M CA)
- Animation de la force de vente (80 personnes)

Août 1999 à Juillet 2011: TIMAC AGRO INTERNATIONAL à Saint Malo (35)

Holding de la branche Agrofourniture du Groupe Roullier, fabricant mondial de fertilisants et de minéraux (CA 2 milliard €, 5000 personnes dont 2000 commerciaux, présence dans 38 pays)

→ **Business développeur et marketing stratégique (janvier 2010 à juillet 2011)** : optimisation de la performance Marketing et commerciale des filiales

- En liaison avec la Direction générale et les patrons pays, analyse des P&L, élaboration et mise en place de mesures correctrices de Business plans pour favoriser le développement et la linéarisation de l'activité annuelle des filiales, établissement d'indicateurs de performance
- Création et application de référentiels de bonnes pratiques et méthodologies marketing et commerciales
- Chef de projet « Innovations produits, services et agriculture durable » pour une offre alternative à l'approche conventionnelle

TIMAC AGRO INTERNATIONAL (suite)

→ **Responsable Marketing International « productions végétales »** (octobre 2004 à janvier 2010) : Responsable du développement marketing et commercial des gammes d'agrofourriture végétale

- Lancement de l'activité sur l'Europe centrale et orientale (16 pays)
- Elaboration et mise en œuvre des politiques commerciales et marketing dans les différents pays des continents européens
- Animateur d'un réseau de 20 chefs de produits et responsables marketing internationaux
- Représentant du Groupe au niveau du syndicat des producteurs d'engrais (UNIFA) pour la section agronomie-environnement

→ **Chef de marché « fertilisants »** (août 1999 à septembre 2004) : Responsable du marketing stratégique et opérationnel pour les gammes d'engrais, d'amendements, d'engrais hydrosolubles et de biostimulants foliaires sur les marchés Européens et Américains

- Mise en place de la stratégie marketing, formation des équipes de vente, animation de la distribution, réalisation d'outils de formation et de promotion

Janvier 1994 à juillet 1999 : **Groupe KUHN** à Saverne (67), fabricant mondial de machines agricoles (CA 630 millions €, 3000 personnes, présence dans 55 pays)

→ **Responsable commercial Export** au sein de la société Kuhn-Huard sur les marchés germanophones, scandinaves, d'Europe centrale et de l'ex-URSS (CA annuel de 85 MF)

→ **Responsable « promotion des ventes terrain »** en Allemagne (C.S.N.E)

Mars à décembre 1993 : **Gestion de l'exploitation agricole familiale** (150 Ha de céréales) à Dieppe (76)

Mars à septembre 1993 : **SYNGENTA** Stage de fin d'études à Clamart (92).

- Analyse du marché français des fongicides vigne et pré-positionnement des Strobilurines

AUTRES ACTIVITES

Septembre 2005 à 2010 : **Vice-président de l'Organisme de Gestion** de l'Ecole privée de Montreuil le Gast (35)

- Gestion du personnel non enseignant, responsable des investissements et travaux

Septembre 1990 à septembre 1992 : **Entraîneur des équipes de Rugby** de l'ENSAR

FORMATION

1990 – 1993 : Diplôme d'ingénieur de l'Ecole Nationale Supérieure Agronomique de Rennes avec une spécialisation en protection des cultures

1987 – 1990 : Biologie mathématiques supérieures et spéciales au lycée Corneille de Rouen

1986 – 1987 : Baccalauréat C

OUTILS DE COMMUNICATION

- **Langues** : Anglais courant, Allemand courant, Espagnol lu, parlé, écrit, notions d'italien
- **Informatique** : Word, Excel, Powerpoint, AS400, Lotus notes, Visual Basic

LOISIRS

- VTT, plongée en apnée, badminton, squash, randonnées
- Rénovation, ébénisterie