



MARCHÉ, VENTE, ENTREPRISE

**Je relance le cycle vertueux
marché-vente-entreprise**



Vente de produits techniques complexes

Nous le savons depuis longtemps : tout est cyclique. Les écosystèmes dépendent les uns des autres. Les cours des actions, la psychologie boursière et le comportement des entreprises sont mutuellement dépendants. De petites choses décident si un cycle vertueux ou un cercle vicieux.

Le même principe s'applique à la vente de produits techniques complexes. La force de vente à elle seule ne fait pas la différence. Que dit le marché ? Que disent les clients clés ? Dans quelle mesure les affaires se développent-elles de manière disruptive ? Quel est le caractère visionnaire du développement de l'entreprise ? Comment l'entreprise gère-t-elle sa force de vente et intègre les informations recueillies au quotidien dans sa stratégie ? Et comment tout cela se concrétise-t-il en avantages pour le client ?

Je relance le cycle marché-vente-entreprise depuis 1992, pour des entreprises comme Elsa, NVIDIA et Pro2. Et pour vous !

Thomas Mertens
Steppenbergallee 85
D-52074 Aachen

T +49 241 – 88 69 18 58
M +49 170 – 1 69 02 70
E tm@thomasmertens.com



Thomas Mertens

Ingénieur diplômé (MSc)

Interim Executive (EBS)

Naquit 1965

M +49 170 – 1 69 02 70

E tm@thomasmertens.com



Mes trois formation continues les plus importantes

05/2008 – 11/2008 **Stanford University Graduate School of Business**
Stanford / CA / USA

NVIDIA Leadership Excellence Program

- Stratégie et marketing
- Organisation et leadership

11/2013 – 12/2014 **Rauen Coaching**
formation de coaching intégratif reconnue par le DBVC
avec certificat

Formation en 9 modules de 2 jours chacun

03/2020 – 09/2020 **Interim Executives Programme**
EBS – Executive School

Formation avec certificat

Interim Executive (EBS)



Etapes professionnelles sélectionnées

- 12/1997 – 10/1999 **Responsable des ventes OEM, EMEA, ELSA**
Responsabilité des clients OEM européens : Hewlett Packard, Packard Bell et NEC en France. Développement des départements d'approvisionnement vers les normes de qualité requises par les clients OEM.
- 06/2000 - 05/2003 **Responsable des ventes Allemagne, Autriche, Suisse, NVIDIA**
Principalement responsable de l'entrée sur le marché, de la construction de la marque NVIDIA, de la fondation de NVIDIA GmbH en tant que premier employé en Allemagne.
- 05/2003 – 08/2006 **Chef des ventes pour l'Europe de l'Est, NVIDIA**
Principalement responsable de l'entrée sur le marché dans la région. La région d'Europe de l'Est, y compris la Russie et les pays de la CEI, comme pionnier pour NVIDIA. Mise en place d'une équipe à Moscou ainsi que l'installation d'agents commerciaux en Pologne, Bulgarie et République tchèque..
- 08/2006 – 06/2011 **Directeur des ventes pour l'Europe centrale, NVIDIA**
Responsabilité globale des ventes et du marketing dans la région d'Europe centrale (D, A, CH et Europe de l'Est). Mise en place et gestion de l'équipe de vente et de marketing pour les clients du canal (B2B).
- 02/2014 – 08/2015 **Gérant de Pro2 Environnement France SARL (manager de transition)**
Restructuration globale et stabilisation. Réussir le processus de fusion et d'acquisition.



- 03/2017 – 02/2018 **Développement du département des ventes de Multitec-Jakob GmbH & Co. KG (manager de transition)**
- Gestion de l'ensemble du département des ventes avec la responsabilité des ventes et de l'expansion des groupes de produits propres à l'entreprise, à savoir les systèmes d'estampage de feuilles et de changement d'outils. Internationalisation et introduction d'un modèle de vente à deux niveaux.
- 02/2018 – 03/2019 **Gestion et vente de Multitec-Jakob GmbH & Co. KG (manager de transition)**
- Entre autres, acquisition de l'investisseur, due diligence, contrats d'achat, intégration. Stabilisation des ventes avec réduction simultanée du personnel et augmentation de l'efficacité de la production et des processus.
- 06/2019 – 09/2019 **PDG de Optima Spanntechnik GmbH (manager de transition)**
- Redressement par l'activation des ventes et réorganisation. Modification du calcul des coûts pour la croissance dans un nouveau segment de marché. Premières notifications de commande reçues des clients.

Thomas Mertens
Steppenbergallee 85
D-52074 Aachen

T +49 241 – 88 69 18 58
M +49 170 – 1 69 02 70
E tm@thomasmertens.com