



Thierry Leroux — Direction générale et commerciale de transition. Je transforme la complexité en mouvement.

Un dirigeant qui part, des équipes compétentes qui tournent sans avancer, une transition que personne ne peut porter de l'intérieur. Vos équipes savent faire ; quelque chose les bloque. J'écoute, j'analyse ce qui bloque, puis je décide et je mets en action, en corrigeant jusqu'à la situation voulue. Trente ans à diriger dans le B2B international, et une seule mesure de réussite : une équipe qui continue sans moi, en meilleur état que je ne l'ai trouvée. En direction de transition, ou en appui de la direction en place, par le mentorat. Aucune entreprise n'est nommée dans ce dossier ; chaque fait se vérifie en entretien, chiffres en main.

Modalité mandat social ou prestation

Disponibilité sous huit jours

Périmètre France entière, international

Langues FR · EN · PT · ES

SIX SITUATIONS, SIX RÉPONSES, SIX FAITS

« Nos équipes ont perdu l'envie, et les chiffres suivent. »

J'écoute ceux qui font le travail, puis je tranche : trois priorités, des victoires visibles dans le trimestre, un rythme hebdomadaire où chacun voit ce qu'il a gagné.

Vécu. Filiale européenne d'un groupe américain, 59 collaborateurs, 80 avec l'intérim supply chain : rentabilité retrouvée en 12 mois, EBITDA de 0,1 % à 12 %, CA de 80 à 143 M DKK, Covid sans licenciement.

« Nos commerciaux s'épuisent sans vendre mieux. »

Rarement une question de talent : structure ou process manquants, organisation dépassée par le marché, technologie arrivée trop tôt. Une désorganisation organisée : comptes clés, secteurs, tarifs lisibles, un CRM utilisé parce qu'il sert, un reporting qui décide.

Vécu. Cinq zones fusionnées en une organisation européenne, 4 départs sur 59 postes ; comptes clés et centrales d'achat ; CRM et reporting ; département marketing créé de zéro à Kassel (DaimlerChrysler).

« Nos distributeurs attendent qu'on vienne les voir. »

J'y vais : partenaires qui veulent grandir avec vous, conditions renégociées, pays manquants ouverts, marges pilotées par canal, sur le terrain plutôt que depuis le siège.

Vécu. Région France-Italie-Benelux bâtie de 2 personnes et 1 M€ à 2,5 M€, Benelux passé en réseau propre et vente directe ; chez Timken, après-vente poids lourd construit pour 30 pays, 61 M\$.

« Notre dirigeant part, et le poste reste vide le temps de recruter. »

La direction tenue sans discontinuité, périmètre entier, responsabilité de la marge, rattaché à l'actionnaire ; vous recrutez la bonne personne sans précipitation, et j'aide le successeur à prendre ses marques.

Vécu. Direction générale de fait d'un GIE industriel pendant 14 mois : EBE repassé en positif en moins de 4 mois par la maîtrise des dépenses, charges externes -31 %.

« Nos entités travaillent côte à côte sans jamais vendre ensemble. »

Une porte d'entrée unique, une gamme lisible, des règles de marge partagées, négociées dirigeant par dirigeant ; cela tient parce que chacun y gagne.

Vécu. GIE commercial créé de A à Z pour cinq entreprises industrielles : offre commune lancée en 4 mois contre 12 en moyenne dans le groupe, 60 commerciaux animés, 7,5 M€ de pipeline.

« Nous voulons vendre, et l'entreprise repose encore sur nous. »

Une situation assainie permet de mieux vendre son entreprise. Un acquéreur achète une organisation qui fonctionne sans son fondateur : marge documentée, clients sécurisés, relais formés, procédures écrites.

Vécu. Chaque organisation que j'ai dirigée a continué sans moi : c'est le test que passe une entreprise à vendre.

MÉTHODE

Diagnostic en quelques semaines, dans l'ordre des chiffres, des clients puis des équipes ; un plan à trois priorités. Un rythme de direction qui survit à mon départ : priorités revues chaque semaine, horizon glissant de treize semaines, indicateurs lus par tous. Des relais formés en travaillant avec eux ; coach certifié ICF PCC, j'ai appris ce qui fait tenir une équipe sans son dirigeant. Secteurs : automobile, aéronautique, pharmacie et chimie, luxe, agroalimentaire, emballage industriel, biens de consommation. Terrain en Allemagne, en Inde et en Chine ; partenaires au Royaume-Uni, aux États-Unis, au Canada et en Amérique latine.

CONTACT

thierry.leroux@leroux-management.fr
06 73 33 80 65
www.leroux-management.fr
linkedin.com/in/tnpleroux
14 rue de Beaucaire, 30000 Nîmes
CV détaillé et références sur demande.