



Franck CLEMENT

21/05/1969 (49 ans)

97 route de Carrières sur Seine

78400 CHATOU

+ (33) 638183803

franck.clement0541@gmail.com

Compétences

Définir et déployer une stratégie

produit et/ou industrielle

Redresser une activité pour

renouer avec la rentabilité

Expert dans mon domaine

d'activité

Dirige et fédère mes équipes

Principales réalisations

Redresser une Division/Usine

Développer une Filiale (Nouveaux

clients, Optimisation de

l'organisation et intégration de

nouvelles compétences)

Redressement de sites de

production

Diplômes et Formations

1988-1990 - DUT Génie Mécanique

& Productique

1991 - CNAM Paris

2002 - Formation Management

INSEAD

Langues et Centres d'intérêts

Anglais

VTT & Running

Voyages

Directeur général - 11 ans d'expérience

Expériences Professionnelles (27 ans)

TPME PERFORMANCE-Services de Conseil aux entreprises-

➤ **Dirigeant** Depuis 09/2018

Pilotage de la rentabilité des TPE/PME – Conseiller RIVALIS en Pilotage d'Entreprise

AKWEL-Equipementier automobiles – 15 ans

➤ **Directeur Ligne de Produits** De 03/2016 à 08/2018

En charge de deux principales lignes de produits Mécanismes et Lavage. CA annuel : 180 M€, CA développé : 430 M€ et 120 collaborateurs basés en France, Espagne, Turquie, Angleterre et Chine.

Mission: Définir la meilleure stratégie Mondiale pour développer la ligne de produits avec nos principaux clients dans le respect des objectifs QCD.

➤ **Directeur de Division** De 06/2013 à 03/2016

En charge de sites de production et d'une ligne de produits. CA annuel : 60 M€ - 400 collaborateurs en France.

Mission: Redresser la Division Articulations & Découpage en perte de vitesse (CA et rentabilité en forte baisse)

Résultats: Etablissement et mise en œuvre d'une stratégie produits, clients et industrielle adaptée aux besoins de la Division. Recentrage de l'activité sur notre savoir faire. Retour aux résultats en 2015 et perspectives en hausse.

➤ **Directeur adjoint au directeur de Division** De 07/2012 à 06/2013

En charge de la direction industrielle de 4 sites de production. CA annuel de 50 M€ et 400 collaborateurs en France.

Mission: En charge d'améliorer la performance industrielle

Résultats: Intégration de nouvelles activités, adaptation des ressources et réintégration de VA. Rentabilité en hausse.

➤ **Directeur de filiale** De 07/2010 à 07/2012

En charge de la filiale MGIC de Timisoara en Roumanie. CA annuel de 35 M€ et 300 collaborateurs. (Aujourd'hui CA>60M€ et 650 collaborateurs)

Mission: Renforcer notre position chez DACIA et développer d'autres clients.

Résultats: Démarrage avec 2 nouveaux clients (AUDI & FORD) et intégration de nouvelles technologies. Triplement des ventes, doublement des effectifs et augmentation de la rentabilité. Obtention des premières certifications ISO14001 et Q1.

➤ **Directeur d'usine** de 06/2007 à 07/2010

En charge d'un site de production. CA annuel de 10 M€ et 80 collaborateurs

Mission: Améliorer la rentabilité

Résultats: Intégration d'une nouvelle activité et optimisation de la performance industrielle.

➤ **Responsable achats** De 06/2003 à 06/2007

MATRA AUTOMOBILE-Constructeur-3 ans

➤ **Responsable achats** De 05/2000 à 06/2003

PSA Peugeot Citroën-Constructeur automobiles-8 ans

➤ **Acheteur** De 07/1992 à 05/2000

TRANSMISSIONS STOCK-Matériel industriel-1 an

➤ **Commercial** De 05/1991 à 07/1992