

## **Rodolphe MATHUS**

28A, Rue d'Adelshoffen

67 300 SCHILTIGHEIM

45 ans

Mobile : 06.09.50.60.17

e-mail : [rodolphe.mathus@gmail.com](mailto:rodolphe.mathus@gmail.com)

<http://www.rodolphe-mathus.com>

<http://www.eleate-consult.fr/>



# **MANAGER DE TRANSITION DIRECTION GENERALE / BUSINESS DEVELOPMENT BILINGUE ANGLAIS (chargé de cours à l'ISCOM Strasbourg)**

22 ans d'expérience professionnelle en Direction Générale (membre du comité de direction, directeur stratégique) m'ont permis d'appréhender l'ensemble des problématiques de l'entreprise dans les secteurs de l'industrie, de la distribution, et des services et de mettre à profit des compétences clés :

## **DOMAINES DE COMPÉTENCES**

---

### **- Stratégie**

- Définition de la stratégie d'entreprise : investissements, gestion de la trésorerie, politique salariale, orientation marketing et commerciale.
- Crédit manager Europe/Maghreb et relations avec les banques.

### **- Organisation/Réorganisation structurelle**

- Manager d'équipes multiculturelles dans plus de 20 pays.
- Gestion sociale des ressources humaines : supérieur à 100 personnes, effectifs, gestion de la formation, politique salariale, CE, CHSCT.

### **- Restructuration**

- Sourcing, benchmark, politique d'achat internationale : validation et sécurisation des coûts d'achat.
- Labellisation de gammes de produits en partenariat avec Max Havelaar à l'international.

### **- Business development**

- Direction de centre de profit : développement de l'activité, accroissement de la rentabilité.
- Elaboration de business plan, gestion de projet de plus d'1 million d'euros.

## **MISSIONS et REALISATIONS**

---

**Mission : Conseil de direction du cabinet pour l'élaboration d'un business plan d'un nouveau projet de business intelligence dans le secteur de la santé.**

- Clarifier le contenu de l'offre
- Etablir les prix, la faisabilité technique, commerciale, juridique et financière
- identifier les risques de propriété intellectuelle et données
- **Lobbying** auprès des différents réseaux prescripteurs professionnels, sociaux, économiques, financiers et politiques

---

**Mission : Définition de la stratégie globale de l'entreprise et responsable de sa mise en œuvre. Développement commercial en Europe et pays du Maghreb.**

### **▪ Responsabilités :**

- Développement stratégique sur un produit à forte valeur ajoutée.
- Elaboration des plans annuels d'investissement et de formation.
- Management et développement du réseau d'agents commerciaux sur l'Europe et le Maghreb.
- Gestion de la trésorerie, des relations avec les banques et suivi des tableaux de bord.
- Gestion des grands comptes France et Export.
- Mise en place d'une politique marketing avec Max Havelaar et Lenzing à l'international.
- Négociation et management des contrats d'assurance-crédit (SFAC et COFACE).
- Traitement des litiges et des contentieux en liaison avec les services techniques.
- Benchmark, achats des matières premières, consommables et systèmes d'information.
- Choix et mise en place d'un nouveau système informatique intégré.

▪ **Résultats :**

- Leadership de l'entreprise sur son marché en Europe.
- Progression du C.A de l'ordre de 47% en sept ans sur un marché en déclin de -30%.
- Développement de 4 à 20 agents, de 6 à 20 pays.
- Politique de croissance quantitative des clients (+100% en 7 ans).
- Nouvelle gamme Max Havelaar : 10 % du C.A en 3 ans.
- Gain de 20% sur le taux d'assurance.
- Mise en place des tableaux de bord.
- Rationalisation de la base des fournisseurs stratégiques. (mix des qualités, prix, benchmark).
- **Gestion de la fermeture définitive de l'entreprise avec une situation financière saine, et sans recours judiciaire.**

---

**Mission : Gestion et développement de la stratégie des agences.**

- **Responsabilités :** 15 agences. 90 personnes dont 15 cadres.
- Responsable du développement et de l'animation commerciale.
  - Recrutement, évaluation, formation, et animation des équipes.
  - Gestion des grands comptes, optimisation des outils marketing.
  - Responsable du centre administratif, financier et des investissements.
  - Responsable C.A et résultat net, maîtrise des risques financiers et juridiques.
  - Qualité : mise en œuvre et suivi des objectifs qualité.

▪ **Résultats :**

- Ouverture de 6 agences sur le BAS-RHIN (restauration, BTP, paramédicale...).
- Progression du C.A de 15% en 18 mois.
- Baisse du nombre d'accidents du travail de 20% sur la période.

---

**Mission : Responsable du développement commercial de la région Grand-Est.**

▪ **Responsabilités :**

- Négociation et gestion des grands comptes.
- Encadrement et formation d'une équipe de 12 personnes (chefs de secteur, chefs d'agence, attachés commerciaux et assistantes commerciales).
- Définition des objectifs régionaux (C.A, rentabilité) sur tous les produits et suivi de leur réalisation.

▪ **Résultats :**

- Réalisation des objectifs en nombre de contrats.
- C.A en progression de 15% sur 3 ans.

---

**Mission : Responsable du l'unité régionale SUD.**

▪ **Responsabilités :**

- Gestion administrative, financière et juridique de l'unité régionale.
- Gestion d'une équipe de vente et de conseils marketing et merchandising à l'officine, aux hôpitaux et cliniques. (700 clients).
- Rationalisation des livraisons.
- Gestion des grands comptes et de l'ensemble des négociations commerciales.

**Résultats :**

- Passage du taux de service de 90% à 98%.
- Développement du C.A. de 15% en 3 ans et du nombre de clients de l'ordre de 18%.
- Augmentation de la part de marché régionale de 25 à 30% en 3 ans.
- Taux de fidélisation augmenté par la mise au point de programmes de formation adaptée (partenariat avec de grands laboratoires pharmaceutiques).

---

**Mission : Direction générale et actionnaire à 35 % d'une PME industrielle**

▪ **Responsabilités :**

- Définition et mise en œuvre de la stratégie et partenariat.
- Responsable des équipes de vente (attachés commerciaux France et agents EXPORT Europe et Maghreb).
- Responsable de l'administration des ventes (services clients et crédit-client).
- Responsable des achats matières premières.

▪ **Résultats :**

- Mise en place d'un partenariat avec un sous-traitant permettant d'aller sur un marché à plus forte valeur ajoutée.

- Développement de l'activité par la présence sur de nouveaux segments (lingerie, sport et médical).

- Croissance du C.A à l'export de 2 agents sur 2 pays à 6 agents sur 6 pays.

**Suite au développement vente de l'entreprise.**

## **EXPERIENCE PROFESSIONNELLE**

---

**ELEATE CONSULT SASU (accompagnement d'entreprises, conseil en stratégie et organisation, business development, marketing, management de transition, formation)**  
Depuis Janvier 2012 Président-Fondateur, Création

**Solution'S SAS (accompagnement d'entreprises, formation)**

Depuis Mars 2011 - Co-fondateur et Directeur Associé, Création – 4 associés.

Missions d'accompagnement des entreprises dans toutes les fonctions stratégiques et opérationnelles de l'entreprise.

**QUATRAX (cabinet spécialisé en business intelligence, aide à la décision stratégique, études marketing)**

Mars 2010 – Février 2011 - Conseil en stratégie à Paris (75), C.A : 2,4 M€. 30 personnes.

**Août 2001 – Juin 2008 - Filature de DEMANGEVELLE (industrie textile) :**

Directeur Général et Commercial à DEMANGEVELLE (70), C.A : 12 M€. 55 personnes.

**Jan 2000– Mai 2001 - ADECCO (Travail temporaire)**

Directeur de groupe d'agences du BAS-RHIN à STRASBOURG (67), C.A groupe d'agences BAS-RHIN : 84 M€. 90 personnes.

**Avr 1997– Nov 1999 - LOCAMION S.A. Groupe FRAIKIN (location de véhicules industriels**

**Chef des ventes Régional à STRASBOURG (67), C.A Région Grand-Est : 12 M€. 110 personnes.**

**Sept 1993– Juin 1996 - Groupe ALLIANCE SANTE (distribution pharmaceutique)**

Directeur de centre de profit à SOPHIA ANTIPOLIS (06), C.A : 38 M€. 55 personnes.

**Oct 1990– Mai 1993 - J. LE BORGNE S.A (industrie textile)**

Directeur Général à TROYES (10), C.A : 10 M€. 45 personnes.

## **FORMATION**

---

**MASTER 2 Management et Entrepreneuriat** (mention Bien) - Ecole de Management STRASBOURG **2010**

**Passeport de Compétences Informatiques Européen** (Pack Office) **2009**

**Stage Création/Reprise d'entreprises** (CCI STRASBOURG) **2008**

**Maîtrise de Gestion** (mention A Bien) Université de REIMS-CHAMPAGNE ARDENNE **1989**

**Baccalauréat D – Mathématiques et Sciences** Lycée CHRESTIEN DE TROYES **1985**

**Langues :** Anglais : courant, Allemand : intermédiaire Italien : intermédiaire

## **CENTRES D'INTERETS**

---

**Culture :** Musique classique (membre bienfaiteur de l'association des amis de la musique de Strasbourg)

Membre de la Société des Amis de l'Université de l'Académie de Strasbourg.

Membre du Comité de Direction de l'Alumni de l'Ecole de Management de Strasbourg.

Co-fondateur et co-organisateur de l'Apéro RH de Strasbourg

**Œnologie :** Confrère-Maître de la Confrérie Saint-Etienne des vins d'Alsace pour l'amour des terroirs.