

Frédéric HAMEON

Direction générale. Direction commerciale. Direction des achats

Agroalimentaire. Produits frais et surgelés

PME. Filiale et business unit de Grand Groupe



Parcours

J'interviens au sein des entreprises pour des missions d'accompagnement à forts enjeux (développement, croissance externe, gestion de crise, transformations organisationnelles ou commerciales avec des enjeux managériaux).

J'accompagne le dirigeant en tant que manager sur des fonctions transverses de direction générale, direction commerciale & direction des achats, dans une période de changement :

- déficit de management
- forte croissance
- pilotage de projet stratégique
- période de redressement

Au-delà des compétences techniques, je dispose de qualités d'empathie, d'adaptabilité et de discernement nécessaires à la réussite des missions accomplies.

J'ai évolué dans des fonctions stratégiques et opérationnelles de direction générale et commerciale pendant 25 ans dans le secteur de l'agroalimentaire où j'ai acquis la nécessaire polyvalence attendue et un certain nombre de compétences.

Expérience professionnelle

2018-2020 GEORGES THIOL - Mayenne (53)

Entreprise industrielle de charcuterie (70 personnes)

DIRECTEUR GENERAL DE TRANSITION

Mission de direction opérationnelle dans le cadre d'une procédure d'administration provisoire

- Gestion opérationnelle et quotidienne de la société dans son exploitation courante
- Récupération de l'agrément sanitaire
- Mise en conformité de l'entreprise

- Instauration d'un climat de confiance avec l'administration (préfecture, DSV, DIRECTE ...)
- Relance de l'activité après l'arrêt de production
- Reprise des relations commerciales de la société avec son portefeuille clients en France et à l'export

2018 LA CHAROLAISE – GUINGAMP (22)

Société de distribution de produits de boucherie et charcuterie en circuits courts.

CONSULTANT

Accompagnement stratégique et commercial :

- Réalisation d'un état des lieux (audit commercial et d'organisation, matrice SWOT)
- Analyse du marché et positionnement de l'entreprise
- Construction d'un plan d'actions

2018 UPIA – MEDEF Côtes d'Armor – SAINT BRIEUC (22)

Organisation patronale des Côtes d'Armor.

CONSULTANT

Accompagnement stratégique et commercial dans un contexte de perte d'adhérents et afin de mieux appréhender les attentes des entrepreneurs costarmoricains pour être force de propositions :

- Prospection des entreprises des Côtes d'Armor en vue de leur adhésion à l'UPIA
- Rédaction d'un rapport de préconisations sous la forme d'un retour d'expérience

1994-2017 HAMEON – Saint-Brieuc (22)

Entreprise industrielle de charcuterie (50 personnes)

PRESIDENT DIRECTEUR GENERAL (2004-2017)

- Définition des orientations stratégiques de l'entreprise & pilotage opérationnel
- Gestion commerciale et négociations annuelles.
- Gestion des achats (matières, emballages, transport, énergie).
- Gestion des investissements
- Recrutement des nouveaux salariés de l'entreprise.
- Mise en place d'un service qualité (système documentaire, HACCP, IFS ...) et environnement (installations classées)

DIRECTEUR COMMERCIAL (1994-2004)

- Développement de la politique commerciale nationale
- Conquête de marchés augmentation de 60 % du CA en 10 ans
- Négociations annuelles auprès des centrales d'achat nationales
- Développement d'une activité B to B en P.A.I.
- Management de l'équipe commerciale (4 personnes)
- Gestion des achats matières 1ères au national et à l'international

Compétences

Profil personnel

Management opérationnel et de proximité. Capacité d'organiser. Capacité d'animer et de développer. Engagement. Discernement. Esprit d'analyse et de synthèse. Empathie. Intelligence relationnelle

DIRECTION GENERALE DE PME OU FILIALE

- Définition des orientations stratégiques de l'entreprise
- Pilotage opérationnel (fédérer l'ensemble des équipes autour de la stratégie et du plan d'action de l'entreprise, suivi de l'avancement des projets en lien avec les responsables de service)
- Mise en place d'outils de suivi de la performance
- Supervision et animation des services transverses : production, qualité et gestion du personnel
- Animation de CODIR

DIRECTION COMMERCIALE

- Définition et mise en place de la stratégie de développement commercial et marketing
- Conduite de négociations des accords commerciaux nationaux avec les acteurs de la GMS/RHF et de l'industrie agroalimentaire en produits frais et surgelés
- Développement et commercialisation de nouveaux produits
- Management de l'équipe commerciale

DIRECTION DES ACHATS

- Définition des besoins et sourcing matières 1 ères, emballages, ingrédients, services
- Négociations des prix et mise en place d'accords cadre avec approche RSE
- Suivi de l'intégration des fournisseurs en amont et en aval des processus selon les cahiers des charges
- Mise en place d'outils de suivi de la performance

Formation

1992 I.S.G. (Institut Supérieur de Gestion), Paris, Master 2 Grandes Ecoles de commerce - Marketing et contrôle de gestion

2009 ENM (Ecole Nationale de la magistrature), Bordeaux, Formation droit commercial

Langues : Français, Anglais (courant), Espagnol (notions)

Linkedin : <https://www.linkedin.com/in/frederic-hameon/>

A propos de Ingaged

Ingaged propose une offre structurée de management de transition, afin d'accompagner vos enjeux.

Qu'il s'agisse de renfort managérial, de conduite de projets à forts enjeux, de management de la transformation ou d'accompagnement de la croissance, ou encore de gestion de situations sensibles ou de crise, notre offre de management de transition apporte une solution rapide, flexible et efficace.

Notre offre de management de transition s'adresse à des entreprises de toute taille, PME, ETI, grands groupes, tous secteurs d'activités. **Ingaged** a vocation également à accompagner les entreprises partout en France et à l'international.

Ingaged s'appuie sur des managers très expérimentés, rompus à la direction d'entreprises, immédiatement opérationnels, disposant de compétences sectorielles et/ou fonctionnelles pointues, aguerris aux situations complexes et sensibles, avec le plus souvent une expérience internationale, et en capacité d'accompagner les entreprises.

Contact

Philippe Wallaert

+33 6 22 72 76 66

philippe.wallaert@ingaged.eu

Nous suivre

Site www.ingaged.eu

Linkedin www.linkedin.com/company/weareingaged