



DIRECTEUR GENERAL / Cadre Dirigeant

Stimuler la croissance et accompagner les collaborateurs vers l'excellence

Cadre dirigeant expérimenté en transformation, restructuration et repositionnement d'entreprises, dans des secteurs B2B/B2C à haute intensité concurrentielle (Industrie, Logiciels, Services, Immobilier), CA de plusieurs dizaines de M€, en environnement international.

- **13 ans d'expérience en direction générale et marketing/ventes** (PME, ETI, BU Grands groupes)
- **Double formation ingénieur (UTC) et MBA (ESSEC & Mannheim)**
- **Forte dimension internationale** (Allemagne 3 ans, Suède 1 an, Turquie 1.5 ans)
- **Expérience entrepreneuriale : reprise/cession avec plus-value** (Maîtrise du processus de M&A)
- **Définition de la vision, stratégie et plans de développement en collaboration avec la présidence**
- **Capacité à accompagner les transformations et à embarquer des équipes pluridisciplinaires**
- **Gestion de P&L et Business Partner** pour répondre aux objectifs de rentabilité et croissance
- **Développement commercial** et mise en place de **stratégies marketing et communication**
- **Capacité à appréhender les nouvelles technologies dans le monde industriel**
- **Culture du résultat** (définition de KPI et suivi), **ténacité, loyauté**

Philippe SOLIGNAC

✉ p_solignac@yahoo.fr

☎ +33 6 77 37 96 08

📍 92150 Suresnes, France

🌐 [linkedin.com/p/solignac](https://www.linkedin.com/p/solignac)

🌐 Mobilité France / Europe

ESSEC & Mannheim MBA 2006

UTC – Ingénieur 1999

Anglais courant (C1)

Allemand (notions)

Soft skills

- Vision, Anticipation
- Leadership
- Agilité, Capacité d'adaptation
- Rigueur, Capacité d'analyse
- Résilience
- Ouverture d'esprit, Curiosité
- Bienveillance, Capacité d'écoute

Compétences

- Instances de gouvernance
- Conduite du changement
- Finance, Comptabilité
- Gestion des RH, Recrutement
- Technologies innovantes et management de l'innovation
- Amélioration continue
- Système d'information, IA
- Gestion de partenariats
- Gestion des risques

Publications

- **2 Trophées Innovation 2016**
[Global Industrie](#) | [AMB](#)
- **Trophée Innovation 2014**
[Global Industrie](#)
- **Smart Manufacturing:**
[Transforming the way to interact with CNC Machines](#)

2018-2023 : Directeur Général



Cabinet CSLI / FONCIA – 1 M€, 10 pers, 2 200 clients

Administrateur de biens / Profession réglementée

Restructurer et développer l'entreprise (budget sous gestion : 5.5 M€) sous fortes contraintes : contexte de MBI, COVID 2020-2022, alourdissement législatif en responsabilité, raréfaction des profils

Missions

Consolidation des fondamentaux de la société : stabilisation des équipes et du portefeuille client (~100 immeubles, + 2200 clients, moyenne durée de vie client > 15 ans), nouvelles lignes de services

Amélioration de la gestion des mandants : mise en conformité et transparence des pièces réglementaires (comptabilité, documents de gestion), réactivité vis-à-vis des demandes entrantes

Transformation de process internes : restructuration des process de comptabilité et gestion courante, externalisation de tâches à faible VA, digitalisation des process et expérience client

Développement d'un écosystème de partenaires solides : Caisse de garantie, Banques, Courtage en Assurance, Relations Top 5 Ecoles en Immobilier (ESPI, IMSI)

Augmentation de la valorisation de la société

Résultats

Amélioration satisfaction client : CHURN <7%/an, 100% transparence législative (comptabilité mandants, documents règlementaires en temps réel), **délais règlement fournisseurs mandants -50%**

Gain productivité +25% : Comptabilité et gestion courante (facturation automatisée, externalisation de tâches à faible valeur ajoutée, publication documents temps réel)

Diminution des coûts production (- 10 % du CA) et optimisation des process facturation (+5 % du CA)

Valorisation entreprise +15% : Due Diligence et Intégration dans le groupe FONCIA

2017 : Reprise d'entreprise (MBI) - Période d'analyse



Cédants et Repreneurs d'Affaires : Recherche de cibles et Due diligence

Fabrication / Mécanique de précision, Logiciels, Immobilier

Missions

Audit Financier et Valorisation, Audit Fonctionnel Global,

Recherche de financement (banques, BPI, fonds d'investissement)

Résultats

+60 dossiers analysés, Acquisition d'un cabinet d'administration de biens en 2018 (CA : 1 M€, 10 pers.)

2011-2016 : Directeur Marketing & Communication Monde – Membre du CODIR

10 M€, 80 pers. Editeur de logiciel couvrant le process d'usinage - Aéronautique, Energie, Transport

Structurer le département, redéfinir la vision et l'offre produit, accroître la notoriété de la marque, soutenir les ventes

- Management d'équipes internationales : **5 collaborateurs, 3 filiales, 3 agences de presse**
- Gestion du budget : **450 k€, 4 entités** (France, Allemagne, USA, Asie)
- Organisation : définition et déploiement des business process, méthodologies et métriques/KPIs

Missions

Définition de la vision (**NCEXPÉRIENCE®**, **WYSIWYC®**) et structuration du département (axes stratégie, produit, communication)

Restructuration de l'offre produit (7 produits) : *refonte stratégie de marques (dépôt INPI®), argumentaires, outils de vente*

Co-définition de la stratégie de ventes avec l'équipe commerciale : *objectifs génération de leads, de pipe et de revenu*

Définition et supervision du plan monde Marketing & Communication : *organisation +30 évènements, refonte stratégie webmarketing/SEO, marketing inbound/outbound, stratégie éditoriale (réseaux sociaux/presse), intégration Salesforce*

Définition de la stratégie de pénétration d'un nouveau marché (FAO, 1 milliard €) avec une nouvelle solution

Mise en place des partenariats stratégiques : IBM, Panasonic, Fanuc (leader robotique), analystes marché (IDC, Gartner...)

Promotion de l'image et représentation de la société

Résultats

Augmentation et record du CA & rentabilité : *objectif +10%/an atteint, dont 10M€ (2015), 11M€ (2016)*

Lancement monde réussi de la nouvelle solution : **1M€ de commandes 2016 soit +10% CA**

Participants au Club Utilisateurs +300% (150 pers.), Fréquentation site web : **trafic +20%/an** (>60 000 visiteurs)

Membre des comités de pilotage GLOBAL INDUSTRIE (+20 000 visiteurs, 1 000 exposants), Smart Industries

Positionnement des équipes de direction et marketing en tant que leaders d'opinion (contenu, évènements, agences de Presse)

Distinctions obtenues : 3 trophées (2016 x2, 2014), 4 nominations (2016 x2, 2014, 2012) à Global Industrie & AMB

Vision et structure de l'offre produit toujours utilisée par le Groupe HEXAGON (CA : 5.2 Md€) : [Explore NCSIMUL](#) (rachat 2018)

2009-2011 : Responsable Marketing Produit – Département Marketing Monde

+200 M€, +1 500 pers. Fabricant de découpeurs et Editeur de logiciel PLM, – Mode, Textile

Dynamiser le CA des découpeurs en structurant et développant l'offre de services PLM, augmenter la présence chez les clients historiques en remontant la chaîne de valeur grâce aux solutions logiciels PLM

Missions

Restructuration de l'offre PLM logiciel et services : *segmentation, refonte de la stratégie de ventes et des outils d'aide à la vente*

Développement des outils de veille PLM : *suivi des éléments financiers / positionnement des acteurs*

Animation de l'équipe marketing corporate (3 chefs produits) et R&D fonctionnelle (2 managers)

Développement de partenariats stratégiques : IBM et analystes marché (Gartner, IDC, TEC, CIMdata)

Résultats

Augmentation du CA (+10%/an sur 3 ans), Gain de nouveaux clients PLM prestigieux (LA JOLLA, Shanghai les enfants, COACH,...)

1er éditeur et 1ère solution PLM au monde à être certifiés pour le secteur de la mode (2010)

Visibilité marque accrue : vendor briefing annuels avec les analystes marchés

2001-2009 : Planificateur Stratégie Groupe - Manager Marketing Produit - Consultant

+2 800 M€, +14 000 pers. Editeur de logiciel PLM - Auto, Aero, Manufacturing, Healthcare

3 ans – Planificateur/Consultant interne : missions de consulting interne pour les activités de croissance externe, développement des concepts et mise en place d'outils de marketing stratégique sur 11 industries

Résultats : Modèle mondial d'opportunité et de pénétration à 15 ans sur 11 industries

Modèle de compétition intégrant les compétiteurs majeurs par industrie et leur évolution financière et produit

Réalisation du plan de reprise en direct du réseau de ventes indirectes géré par IBM (2007-2010)

2 ans – Chef Produit : Définition stratégie marketing mix, promotion des ventes (Medical Device)

Résultats : Développement des ventes US/Europe, +50% CA (2,5 M\$)

4 ans – Consultant PLM (ALLEMAGNE / SUEDE) chez Volvo Truck A.B., Toyota F1, DaimlerChrysler et Porsche

1999-2001 : Ingénieur R&D Coopérant – TURQUIE (RENAULT / InfoTRON A.S.)

Maître d'Ouvrage du projet européen C-CARDS (1er [simulateur de conduite dynamique avec casque RV](#)) en coopération avec plusieurs entreprises (Suède, Turquie, Pays-Bas)