



MARESSE FREDERIC

Directeur de site

FORMATIONS

Polytech'Orléans (45)

Titre d'ingénieur spécialité TEAM, Technologies pour l'Energie, l'Aérospatial et la Motorisation

Lycée Gaspard Monge (91)

Brevet de technicien supérieur MCI, Moteur à Combustion Interne

Lycée Bernard Palissy (45)

BAC D, Scientifique, spécialités Mathématiques et sciences naturelles

PROFIL

Permis A, B, C, E
Pacsé, 4 enfants

CONTACT

32 rue de l'Autruche
45380 La Chapelle St Mesmin

TÉLÉPHONE :

07 50 08 39 11

E-MAIL : f.maresse@yahoo.fr

CONNAISSANCES

SAP, Sales Force, SAGE, Outlook,
CREO, VISVIEW, Pack office

TOEIC (18/10/2019)

Score : 815 (B3)

QUALITES

- Capacité d'analyse et de synthèse
- Organisé et rigoureux
- Management Bienveillant
- Orientation Client

LOISIRS

Trail
Triathlon
Course Automobile

PARCOURS PROFESSIONNEL

NIDEC LEROY SOMER (Moteur), Directeur filiale de service d'Orléans

Février 2024 à aujourd'hui

- ✓ Prendre en charge la direction de son centre de profit à travers le développement commercial, le suivi technique et budgétaire, le management des collaborateurs, l'organisation et la coordination des activités
- ✓ Suivre les indicateurs (KPI) et faire évoluer les processus pour en assurer la qualité
- ✓ Définir la stratégie commerciale et en assurer son application
- ✓ Responsable de la santé et de la sécurité de l'ensemble des salariés. Garant de la culture SSE (Santé, Sécurité, Environnement) de l'entreprise

SENIOR AEROSPACE ERMETO, Responsable des ventes programmes aéronautique

Aout 2022 – Janvier 2024

- ✓ Diriger la BU aéronautique
- ✓ Gérer la relation client « vie série et développement »
- ✓ Responsable des équipes Administration des ventes et chefs de projets
- ✓ S'assurer de la bonne industrialisation des nouveaux projets
- ✓ Suivre les indicateurs (KPI) et faire évoluer les processus pour en assurer la qualité
- ✓ Pilotage transverse des projets et contrats cadres
- ✓ Gérer les hausses conjoncturelles et améliorer la marge opérationnelle

NIDEC POWER (Alternateur), Responsable des ventes Service & Solutions (France, Belgique)

Mai 2021- Juillet 2022

- ✓ Développer les ventes de prestations de service: pièces de rechange, intervention sur site, remplacement de machine ou révision majeure en atelier, contrats de maintenance/surveillance
- ✓ Mettre en place des contrats cadres chez les clients grands comptes
- ✓ Promouvoir les solutions connectées : Solutions IoT et ses composants
- ✓ Superviser l'équipe de chargés d'affaires et atelier pour fluidifier les flux
- ✓ Etablir le pipeline d'opportunités et développer une stratégie d'équipe pour augmenter les parts de marché

NANNI ENERGY, Responsable Pôle technique

Mars 2020 - Avril 2021

- ✓ Direction des services BE, innovation, mécatronique, Applications, SAV, formation et marketing
- ✓ Création du pôle mécatronique pour assurer les développements électroniques (faisceaux, contrôle moteur et acquisition de données) et développer les solutions hybrides/électrique avec Scania et Volkswagen
- ✓ Refonte et animation du réseau Nanni mondial, création des standards pour le distributeur de demain
- ✓ Création du centre e-formation et mise en place d'un cursus de formation
- ✓ Développement de nouvelles gammes produits et standardisations

JOHN DEERE

Ingénieur Amélioration continue

Octobre 2018 – Mars 2020

- ✓ Développer des solutions techniques d'amélioration produit
- ✓ Coordonner et mettre en production les améliorations validées
- ✓ Piloter la résolution des problématiques avec une vision inter services
- ✓ Organiser la charge de l'équipe de projeteurs dédiés projet
- ✓ Développement des nouvelles options pour l'OEM (calcul de profitabilité)
- ✓ Supervision de l'industrialisation des prototypes (Trial fit, PPAP, préséries)
- ✓ Animation du groupe de travail Innovation sur l'Additive manufacturing

Ingénieur des ventes

Septembre 2017 – Octobre 2018

- ✓ Responsable des intégrations moteur et support engineering pour le Moyen orient, UK, Scandinavie, Europe de l'est, France et Hollande
- ✓ Synthétiser les argumentaires techniques en phase d'acquisition client
- ✓ Gérer la relation client en proposant une offre globale service + produits
- ✓ Assurer la coordination technique pendant l'intégration moteur et électronique embarquée avec les clients
- ✓ Valider en partenariat avec le BE client les prototypes/préséries avant mise en production.
- ✓ Organiser le support client à l'usine et dans les champs (distributeur)

Responsable Commercial produit tracteur réseau France

Février 2015 – Août 2017

- ✓ Développer et animer les formations produit pour le réseau de ventes, Argumentaires et méthodes de présentation produits
- ✓ Présentations produit auprès des médias spécialisés (magazines et vidéos)
- ✓ Propositions de solutions de ventes à partir des analyses de la concurrence et les parts de marché (Par région et type d'agriculture)
- ✓ Responsable des lancements produits tracteur pour la France : 5R, 6250R, 9RX, nouvelle gamme tracteurs spécialisés, chargeurs frontaux accessoires hydrauliques et fenaison

Responsable Service Après Ventes

Janvier 2009 – Janvier 2015

- ✓ Responsable du service après-vente pour la zone Europe/Moyen orient et grands comptes directs (Manitou, Kuhn, Pellenc, Aggreko, Clarke, Rottne, ...)
- ✓ Gestion de la qualité sortie usine (zéro heure) et des garanties
- ✓ Animation et développement du réseau de distribution (support + SAV)
- ✓ Développement du réseau de distribution et organisation des équipes

RENAULT, Chargé d'affaires Avants projets Innovation diesel

Juillet 2007 – Janvier 2009

- ✓ Gestion du panel de fournisseurs prototype (usineurs, fondeurs, modeleurs)
- ✓ Interface entre Bureau d'études, chefs de projets et fournisseurs
- ✓ Choix des technologies de fabrication en fonction des besoins
- ✓ Organisation et animation des différents services pour la réalisation des moteurs prototypes

RENAULT F1 Team, Responsable des essais moteur Exploitation

Mars 2001 – Juin 2007

- ✓ Responsable de la Validation des tests moteur et électronique embarquée
- ✓ Rédaction des synthèses de validation des nouveautés techniques
- ✓ Interface avec les ingénieurs piste
- ✓ Gestion et organisation de la charge des équipes banc d'essais
- ✓ Responsable de la mesure et interface avec les autres bancs RF1 (ISO 9001)

Agent Renault, Gérant de l'affaire familiale

Juin 1995 – Février 2001

- ✓ Gestion de l'équipe carrosserie et mécanique (12 personnes) + équipe administrative et ventes
- ✓ Gestion de la relation avec le concessionnaire et les partenaires
- ✓ Organisation du planning des équipes
- ✓ Réception clients et rédaction des devis