



Manuel Meurant ·

Expérience



Directeur Marketing

STILL France · Temps plein
2020 – Aujourd'hui · moins d'un an
Greater Paris Metropolitan Region

Définition et mise en œuvre de la stratégie marketing. Contribution à la stratégie générale. Déploiement du plan marketing, y compris la digitalisation et la formation aux produits et à la vente de solutions. Supervision des services "personnalisation des produits" et "administration des ventes".



STILL GmbH

7 ans

Vice President Product Management

Temps plein
2017 – 2020 · 3 ans
Hambourg, Allemagne

Responsabilités: Stratégie produits, Gestion du portefeuille produits, Plans de développement produits, Segmentation de marchés, Vente de Solutions, Développement d'offres et de services digitaux, lancement réussi de produits de manutention automatisés et autonomes, développement de nouveaux modèles économiques. [...voir plus](#)

Vice President Global Marketing

Temps plein
2013 – 2017 · 4 ans
Région de Hambourg, Allemagne

Responsabilités : Définition et mise en œuvre de la stratégie, marketing, lancement d'offres 0 Emission, digitalisation de la gestion de flottes, prix Ifoy de l'innovation, optimisation de la politique de prix, amélioration de la satisfaction clients, positionnement de la marque, ventes en ligne. Périmètre géographique : EMOA



The Manitowoc Company

11 ans

Directeur Marketing, EMOA

2004 – 2012 · 8 ans

Lyon, France

Responsabilités : pilotage des politiques produits, prix, distribution et communication externe, conduite de la stratégie.

Périmètre géographique : Europe, Russie, CEI, Moyen-Orient, Afrique.

Périmètre produits : grues à tour Potain, grues mobiles Grove, grues sur chenilles Manitowoc

Directeur de Centre de Profit

2001 – 2004 · 3 ans

Lyon, France

Responsabilités: CA et profitabilité

CA: 130 M€

Taille de l'équipe: 225 personnes

Activités: ventes, location et services de grues neuves et d'occasion, reconditionnement [...voir plus](#)



Directeur Général Adjoint

Thermador Groupe

1994 – 2001 · 7 ans

L'Isle d'Abeau, France

Périmètre produits : équipements de loisirs pour piscine, spa et balnéothérapie

Activités : importation et distribution, auprès de grossistes et d'installateurs spécialisés

Réalisations : Redressement de la filiale, LMBO puis revente des parts de capital avec plus-value de 50% en 3 ans. [...voir plus](#)



Directeur Commerical et Marketing

BILLION SAS

1991 – 1994 · 3 ans

Bellignat, France

Responsabilités: CA et marge

Produits : presses à injecter le plastique

CA : 25 M€

Taille de l'équipe: 40 personnes

[...voir plus](#)



Sullair Corporation

5 ans

Directeur Commercial, Division BTP

1989 – 1991 · 2 ans

Saint-Priest, France

Responsabilités : CA, part de marché, marges

Offre produits : compresseurs et outillage pneumatiques

CA : 23 M€

Taille de l'équipe : 25 personnes

[...voir plus](#)

Chef de produits, Division BTP

1988 – 1989 · 1 an

Saint-Priest, France

Responsabilité : optimisation du portefeuille produits, développement et lancement de nouvelles solutions

Offre produits : compresseurs et outillage pneumatiques

Applications : BTP

Formation



emlyon business school

Master of Science - MSC, Business, Management, Marketing

1983 – 1986



University of Connecticut School of Business

Master of Business Administration - MBA, International Business

1985 – 1986



ESMT European School of Management and Technology

Corporate Strategy, Innovation, Change Management, BERLIN

2015



INSEAD

Executive Leadership Programm , International Business and Strategy

2018 – 2019