



## Gregory P. d'Haem

Franco-américain, bilingue français-anglais, mobilité nationale et internationale

# INGENIEUR COMMERCIAL INDUSTRIE

## Compétences

46, rue des champs  
78490 - Les Mesnuls  
+33 6 87 03 58 89  
[gregdhaem@gmail.com](mailto:gregdhaem@gmail.com)

<https://www.linkedin.com/in/gregorydhaem/>

## Langues

Français bilingue.  
Anglais bilingue.  
Espagnol des affaires.

## Informatique

Unix, Windows.

Suite Microsoft et Open Office.

CRM, PDM (Product Data Management), ERP (Enterprise Resource Planning).

Connaissance de nombreux logiciels de CAO (Conception Assistée par Ordinateur) ECAD et MCAD

## Loisirs

Gastronomie, œnologie.

Collectionneur d'anciens deux-roues motorisés.

Photographie.

Membre bienfaiteur de l'association de mon village, la SDM (Sauvegarde Des Mesnuls).

## Sports

Ski, natation, hand-ball, amateur de golf.

Fan de rugby et de courses de Formule 1.

Expert en vente B2B de logiciels techniques, matériels et prestations de services.

Créer, développer (chasse) et maintenir (élevage) un portefeuille clients de type grands comptes ou grandes PME. Utiliser un CRM (Customer Relationship Management).

Réaliser les objectifs annuels, gérer les prévisions et priorités, méthodes de négociation fortes, sens aigu des affaires.

Piloter en simultané des projets de ventes aux cycles complexes auprès de comptes nationaux et internationaux.

Manager et encadrer ; animer et fédérer les équipes commerciales, les ressources techniques, la finance, le back office, la production et le juridique en mode projet.

Nombreux contacts auprès d'industriels et partenaires, exposition à une grande variété de marchés et à leurs spécificités. Veille permanente des évolutions techniques.

Expérience étendue en marketing, consulting et formation.

Excellentes présentation et compétence de prises de parole en public. Sens de l'écoute, persuasion.

## Parcours professionnel

**Juin 2015 – Sept. 2015** : Smart Source Development - **Relation clients**  
*Gazoleen. Logiciel SaaS de prise de RDV et d'optimisation de tournées*

**Juin 2010 – Mai 2015** : SARL D'HAEM & Associés - **Directeur Général**  
*Société spécialisée du secteur HCR, Vente de vins et spiritueux, restauration traditionnelle*

**Jan. 2001 – mai 2010** : Mentor Graphics France - **Ingénieur Commercial Grands Comptes**  
*Leader mondial du marché de logiciels d'automatisation de la conception électronique EDA (Electronic Design Automation)*

**Juil. 2000 – déc. 2000** : Harness Software Ltd - **Directeur des ventes**  
*Société britannique spécialisée dans les logiciels de conception de faisceaux et de câblages électriques. Acquisition de Harness Software par Mentor Graphics Corp. En Octobre 2000.*

**Fév. 1989 – juin 2000** : Mentor Graphics France - **Ingénieur d'applications avant-vente/support**  
*Leader mondial du marché de logiciels d'automatisation de la conception électronique EDA (Electronic Design Automation)*

**Juil. 1987 – fév. 1989** : Alsthom - **Concepteur de Circuits Imprimés, Responsable BE électronique**  
*Leader de l'industrie ferroviaire. Division Transport Matériels roulants ; TGV Atlantique*

## Formations - Etudes

**2008** « Focus selling » : Principe de mise au point du besoin client

**2002** « Negotiation skills » : Stratégie gagnant/gagnant, compromis acceptable

**1999** « Effective presentation skills » : Conviction, équilibre, contrôle des émotions

**1995** « Seven habits of highly effective people de Stephen R. Covey » : Développement personnel

**1994** « Target Account Selling » : Méthode de ventes, analyse des opportunités, analyse prédictive et réduction des coûts de ventes

**1980** Chaffey College Alta Loma Californie, Etats Unis – Physique, informatique

**1978** Paris France - Baccalauréat « C » (Scientifique : Mathématiques, Physique, Chimie)