



Philippe ONILLON

605 ch des Claverins
38330 MONTBONNOT ST MARTIN

+33 (0)6 69 34 38 88

philippe@onillon.com

Linked : <https://www.linkedin.com/in/onillon/>

Directeur Commercial et d'Affaires, Passionné de Technologies Innovantes

Directeur Commercial et d'affaires passionné par les technologies innovantes. Avec une expérience internationale approfondie dans l'environnement high-tech, notamment en électronique, assemblage de semi-conducteurs et logiciels, je suis reconnu pour ma capacité à transformer les visions stratégiques en résultats tangibles. Ma carrière est marquée par une expertise dans le leadership de projets complexes, le développement commercial international et la gestion d'équipes pluridisciplinaires.

Expérience Professionnelle

CO-FONDATEUR & Directeur Commercial - INTENT– Drone Interactive – Grenoble 2018 – 2023

Domaine : Technologie & Innovation industries de jeux

- **Orchestré** le développement commercial international B2B.
- Établi et élargi le réseau de distribution international.
- **Négocié** des contrats clés aux États-Unis et dans les pays du CCG pour générer un revenu annuel potentiel de plus de 5 millions de dollars.
- **Co-conçu** les politiques de l'entreprise (RH, Finance, Industrialisation, Ventes, Technologies, R&D) en tant que membre du comité exécutif.

Directeur Associé – SYM2B– Grenoble 2015- 2017

Domaine : Simulation de Conduite

- **Piloté** le développement commercial international B2B avec 4 M€ en offres commerciales.
- **Conçu** le business plan, les budgets prévisionnels, et les flux de trésorerie.
- **Initié** et développé des partenariats stratégiques en R&D.

CHARGÉ D'AFFAIRES GRANDS COMPTES- CORYS TESS – Grenoble 2007- 2014

Domaine : Simulateurs ferroviaires

- **Développé** une activité de modélisation des infrastructures ferroviaires, multipliant le CA par 7 en 3 ans.
- **Piloté** des projets d'envergure avec une responsabilité financière, technique, et négociation commerciale.
- **Géré** des équipes pluridisciplinaires, atteignant jusqu'à 15 membres par projet.

AREA MANAGER, TEMENTO SYSTEMS, Grenoble 2004 – 2007

Domaine : Solution de Test de circuit imprimés

- **Prospecté** et développé des marchés Français et internationaux B2B.
- **Défini** et optimisé la stratégie de positionnement marché, multipliant le CA par 5 en 2 ans.

Distributeur Indépendant, EOTech 2002 – 2004)

Domaine : Logiciels Industriels de suivi coûts qualité production

- **Défini** les stratégies pour les marchés français, italien, néerlandais et espagnol.
- **Géré** la relation client et développé de nouvelles opportunités commerciales.

Directeur Européen des Ventes, FABMASTER/TECNOMATIX, Grenoble 1997 – 2001

Domaine : Logiciels Industriels de fabrication / test pour l'industrie du circuit imprimé

- **Dirigé** le réseau de vente en Europe, **accroissant** le chiffre d'affaires de la zone de 57% en 1998 et de 24% en 1999.
- **Création** d'un bureau de vente aux Pays-Bas, augmentation du chiffre d'affaires de la zone de 57% en 1998 et de 24% en 1999.

Responsable Service Client, ASAT, Nancy

1993 – 1996

Domaine d'activité : services de back end pour semiconducteurs

- Négociation technique et commerciale, gestion du réseau de vente international.
- Coordination transversale et suivi du respect des contrats.
- Augmentation significative des ventes et amélioration de la rentabilité.

Responsable Grands Comptes, MERLIN GERIN, Grenoble

1990 – 1993

Domaine d'activité : tableaux de distribution de moyenne tension

- Conception d'offres techniques et commerciales pour des projets jusqu'à 7 millions d'euros.
- Gestion de la production et optimisation des marges.

Formation

- MBA (International Executive Masters of Business Administration), GGSB - Grenoble (2012-2014)
- Mastère en ingénierie des affaires internationales, EDHEC Business School
- Ingénieur en systèmes électroniques, ENSERG

Langues

Anglais (Bilingue)
Néerlandais (Niveau professionnel)
Allemand (Niveau débutant)

Compétences Clés

Direction Stratégique : Expertise dans la formulation et l'exécution de stratégies commerciales et opérationnelles pour stimuler la croissance et le succès des business units.

Leadership et Management d'équipes : Capacité à motiver, diriger et développer des équipes multidisciplinaires pour atteindre et dépasser les objectifs.

Optimisation des Processus : Forte aptitude à améliorer l'efficacité opérationnelle, réduire les coûts et maximiser la qualité des projets et services.

Gestion de la Relation Client : Compétence éprouvée dans la gestion de relations clients clés, assurant satisfaction, fidélisation et croissance de compte.

Maîtrise des modèles d'affaires : Élaboration et mise en œuvre de stratégies commerciales réussies.

Négociations commerciales B2B : Excellente capacité à négocier et conclure des accords profitables.

Maîtrise des environnements complexes : Aptitude à naviguer et à prospérer dans des milieux professionnels exigeants.

Large culture technique : solutions logicielles, systèmes complexes, électronique, etc.

Traits Personnels

Visionnaire et Stratégique : Aptitude à anticiper les tendances du marché et à élaborer des stratégies opérationnelles pour maintenir l'entreprise à l'avant-garde.

Engagement envers l'Excellence : Dédié à la qualité, à l'innovation et à l'excellence opérationnelle dans tous les aspects de la gestion.

Respect et Transparence : Le respect et la transparence sont mes valeurs clés.

Simplicité et Modestie : Je préfère une approche simple et modeste de la vie, évitant la complexité inutile.

Engagement, courage.

MBTI : ESTP.

Centres d'intérêt

Aéromodélisme, Photographie, Informatique, Electronics
Membre des associations Impulsion 38 et Rebond 38