



Thierry Lagadec

Responsable Commercial



58 ans
- Permis de conduire
- Nantes (44000)
France

✉ lagdoti@mac.com
☎ 06 01 08 20 11

Loyal, je suis capable de délivrer les résultats attendus dans les délais. Mes performances sont reconnues et je suis très impliqué dans le développement de l'équipe et la relation avec les clients. Je suis apprécié pour ma flexibilité, ma rapidité d'esprit ainsi que pour mon efficacité à résoudre les difficultés.

Expériences

Spécialiste Thérapie Sénior

Abbott Medical France - Depuis avril 2023

- Chargé de développer la gamme radiofréquence et DRG en France, je travaille étroitement avec l'équipe commerciale, les KOL et l'ensemble des acteurs impliqués dans la valorisation de ces pratiques au sein des établissements de santé.
- Meilleur vendeur EMEA radiofréquence 2024

Responsable Commercial

Avanos - Depuis avril 2023 - CDI - Quart France Nord Ouest - France

Développement commercial de la gamme respiratoire, Hôpitaux publics et privés, Réa Médicales, AO, centrales d'achats et groupements.

Responsable Commercial

Avanos - Juillet 2018 à mars 2023 - CDI - Moitié France Ouest - France

Spin Off, Halyard devient Avanos, Prise en charge de la douleur aiguë et chronique et prévention des infections post opératoires (arrêt en décembre 2022), Lancement des gammes radiofréquence (pulsée, continue et refroidie) en France en Q3 2021, gestion du capital équipement et du consommable. CA de 65 k€ en 2022 et un prévisionnel 2023 à 240 K€ sur ma région (400 k€ sur la France), En février 2023, Avanos ferme la BU "douleur" en France et cesse son activité malgré le potentiel de la radiofréquence sur ce marché. Evolution du CA sectoriel: 208 K€ en 2019, 177 K€ en 2020, 229 K€ en 2021, 316 k€ en 2022, prévision de ventes à 430 K€ en 2023.

Responsable commercial

Halyard Health - Juillet 2015 à juin 2018 - CDI - Moitié France Ouest - France

Spin Off, Kimberly Clark devient Halyard, 44 k€ en 2015, 79 k€ en 2016, 137 k€ en 2017, 212 K€ en 2018.

Compétences

Savoir faire

- Efficacité commerciale ★★★★★
- Stratégique & opérationnel ★★★★★☆
- Lancement nouveaux produits ★★★★★
- Communication digitale ★★★★★☆
- Gestion des leaders d'opinion ★★★★★

Savoir être

- Leadership ★★★★★
- Analytique ★★★★★☆
- Communication ★★★★★☆
- Créativité ★★★★★☆
- Agilité ★★★★★

Formations

DESS

IAE Caen

Septembre 1990 à octobre 1991

Management et Administration des Entreprises.

Stage marketing: études de marchés & enquêtes téléphoniques, mise en place de mailing.

Maîtrise

Université de Rennes I

Septembre 1985 à septembre 1989

Biochimie

Responsable commercial

Quintiles - Janvier 2014 à juin 2015 - CDD - Paris et Ile de France - France

DM, prise en charge de la douleur aigüe,
Transition de la distribution vers une force de vente directe (Kimberly Clark),
Hôpitaux publics et privés, anesthésie, chirurgie, bloc opératoire, SSPI, Réa chir,
AO, centrales d'achats et groupements.

Healthcare & Biomedical Council

Gerson Lehrman - Octobre 2013 à avril 2014 - Freelance - Paris - France

Consultations téléphoniques, enquêtes et veille stratégique sur le marché des DM.

Consultant

Portage salarial - Octobre 2012 à décembre 2013 - Freelance - Paris - France

Développement de stratégies commerciales (business plans, plans d'actions commerciaux, veille stratégique).

Responsable Commercial

Life Partners Europe - Avril 2012 à juillet 2012 - CDD - Paris - France

Directeur Régional Hospitalier

Baxter Healthcare - Janvier 2002 à mars 2011 - CDI - Moitié Est France

Colle de fibrine et dispositifs médicaux,
Ventes, budget région, appels d'offres et centrales d'achats,
Coaching et développement de 7 commerciaux et 2 infirmiers conseils,
Meilleur Directeur Régional 2007, award Baxter,
2007: +8.5% CA 5151 k€ / 2008: +5.4% CA 6283 k€ / 2009 (BO) CA 5436 k€ / 2010: +11.2% turn CA 6471 k€. Consolidation du CA par un élargissement du portefeuille produit: Floseal 41 k€ en 2006, 870 k€ en 2010 / Coseal 225 k€ en 2006, 430 k€ en 2009 / Adept 89 k€ en 2006, 235 k€ en 2010 et une augmentation continue des prix +14% entre 2002 et 2010.

Responsable Grands Comptes

Baxter Healthcare - Juillet 2000 à décembre 2001 - CDI - Bourgogne, Franche Comté, Auvergne et Hôpitaux privés de Lyon - France

Missions spécifiques: référent analyse PMSI et mise en oeuvre des plans d'actions, référent marketing et accompagnement des nouveaux attachés hospitaliers,
Second meilleur vendeur France 2021.

Ingénieur Commercial

Baxter Healthcare - Février 1998 à juin 2000 - CDI - Bourgogne, Franche Comté, Auvergne - France

Promotion d'une colle biologique (bloc et chirurgie),
Meilleur vendeur France 1999, award Baxter.

Formation continue

Institut Supérieur du Marketing, Krauthammer, Halifax, Insight Marketing et Baxter

Janvier 2000 à décembre 2010

La jonction marketing et ventes,
La valeur ajoutée du délégué commercial,
Le Management d'une équipe de ventes,
Principe, analyse et mise en place de la gestion des comptes clés,
Droit du travail, recruter, gérer les talents, être manager, soutenir la croissance,
Principes essentiels de direction: coaching, résolution de problèmes, plans de développement, interviewer, mener un entretien d'évaluation.

Centres d'intérêt

Musique

Classique, opéra et jazz

Lectures

En anglais

Voyages

Ingénieur Commercial

Immuno Pharma - Février 1995 à janvier 1998 - CDI - Bourgogne, Franche Comté, Auvergne - France

Promotion d'une colle biologique et d'immunoglobulines intraveineuses (bloc, hématologie, chirurgie et médecine interne).

Visiteur Médical

Pierre Fabre - Février 1992 à janvier 1995 - CDI - Paris et périphérie - France

Traitement des troubles vasculaires, cardiaques et de l'hypertension (cardiologie, phlébologie, gynécologie ville et hôpital). Troisième meilleure croissance annuelle 1994.