

Michael LOVO

1A Chemin de Brigneux
69680 Chassieu
Port. : 06 14 15 76 32
michael.love@gmail.com
40 ans, marié, 2 enfants.

REPRENEUR D'AFFAIRES



EXPERTISE ET OBJECTIFS

Les différents postes occupés et missions confiées au sein des directions commerciales, réseau et après-vente m'ont permis d'acquérir des compétences majeures dans le développement commercial, le management et les relations institutionnelles.

Doté de facilités pour développer des opportunités « from scratch », je mets à profit mon expérience de développeur et suis désormais animé par la reprise d'une entreprise dont le métier est à fondamentaux techniques.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

- 2017-2023 **Responsable zone Afrique du Nord et Moyen-Orient (MOAN) Iveco Bus**
Iveco Bus est la division spécialisée dans la construction d'autobus et d'autocars du groupe Iveco.
Missions :
- Diriger les initiatives de vente et de développement des affaires sur près de 17 pays au MOAN ;
 - Compréhension de l'environnement politique du client et de la zone : opérationnels, décideurs, influence politique, etc..., relations institutionnelles avec les ambassades et les missions économiques ;
 - Lobbying et négociations avec les autorités locales : Ministres sectoriels Transport et/ou Industrie, Maires et Gouverneurs ;
 - Rencontres avec des prêteurs internationaux AFD, Bpifrance, BERD ;
 - Développement de relations avec des partenaires potentiels : ingénieurs-conseils, équipementiers, institutions financières, et personnes influençant les opportunités commerciales.
- Réalisations
Entre autres projets public ou privés aux Emirats, Egypte et Iran pour plusieurs millions d'euros.
➤ Membre du CODATU et de la Task Force Ville Durable de MEDEF International
- 2015-2017 **Adjoint Directeur Pièces et Service**
ATS Truck Solutions devenu Groupe Premium, acteur panafricain spécialisé dans la distribution de véhicules industriels.
Missions :
- Assurer la mise en place des départements Pièces et Service sur l'ensemble du réseau de distribution ;
 - Définir la stratégie de développement en phase avec l'orientation service de la filière.
- Réalisations :
- Rédaction des procédures métier et des modes opératoires associés à l'ERP ;
 - Mises en place des reportings opérationnels ;
 - Mise en œuvre des contrats service (gestion et juridique)
- 2013-2015 **Responsable International Activité Bus & Mitsubishi Fuso, et Field Service Mercedes-Benz**
Groupe Optorg, 2nd opérateur dans la distribution de véhicules industriels et d'équipements en Afrique.
Missions :
- Déployer la stratégie de développement, et assurer l'animation commerciale et après vente du réseau de distribution pour l'activité bus ;
 - Négocier, défendre les intérêts de l'entreprise vis-à-vis des constructeurs et péreniser la relation commerciale ;
 - Assurer la mise en œuvre d'offres commerciales globales intégrant le support aux clients, en terme notamment de planification des coûts, de réponse aux préoccupations techniques et de formation, et de disponibilité des pièces détachées sur les différents marchés.
- Réalisations :
- Pour l'activité bus, co-développement et commercialisation d'un nouveau bus sans équivalent sur le marché en partenariat avec MCV Egypt sur base d'un châssis camion Mercedes-Benz Actros ;

CA non consolidé supérieur à 35 millions d'€ et près de 300 unités mises en service dans la sous région.

- Pour l'activité véhicules utilitaires avec Mitsubishi Fuso, négociation pour la reconduction des contrats de distribution, et fort développement commercial : plus de 200 unités vendues sur 2014, contre moins de 40 unités livrées sur 2013.

Précédemment dans le Groupe Optorg / Tractafric Motors Corporation

- 2012-2013 **Responsable Développement Après-vente Afrique**
- Promouvoir la stratégie et les orientations pièces et service Mercedes-Benz sur l'ensemble du réseau;
 - Animer les conventions service et coordonner l'implémentation et les évolutions des outils de gestion pièces et service, rédiger les modes opératoires associés, mobiliser et manager les équipes projet.
- 2010-2011 **Responsable Marketing Pièces et Services**
- Développer les activités Après Ventes sur des nouvelles gammes de produits (lubrifiants, accessoires, batteries, pneumatiques) et de nouveaux canaux de distribution ; Soutenir la croissance organique des filiales.
- 2009-2010 **Coordinateur support - VIE – Ubifrance**
- Ouverture nouvelle agence à Douala : business plan, suivi de chantier, recrutement et lancement commercial. Mise en place des standards Atelier à Kinshasa.
- 2006-2008 **Ingénieur Stagiaire**
- SNECMA Moteurs - Etude Avant-Projet d'une nouvelle architecture moteur ;
 - Airbus Innovation Works - Caractérisation expérimentale de systèmes d'amortisseurs à friction ;

FORMATION INITIALE

- 2007-2008 EM Lyon | **Mastère Spécialisé Management de la Technologie et l'Innovation**
Gestion de projets d'innovation, développement de produit/service, intelligence technologique et marketing, business development, gestion de la supply chain.
- 2006-2007 Ecole Centrale Paris | **Master Recherche Dynamique des Structures et Systèmes Couplés**
Vibrations des structures, propagations d'ondes, dynamique non-linéaire, interaction fluide-structure, dynamique stochastique.
- 2004-2007 Supméca Paris | **Spécialisation Structures et Ensembles Mécaniques**
CAO, mécanique des milieux continus, éléments finis, contrôle des structures, fatigue des matériaux.
- 2001-2004 Ecole des Pupilles de l'Air | Classes préparatoires scientifiques aux Grandes Ecoles | Grenoble

COMPÉTENCES LINGUISTIQUES / INFORMATIQUE

Anglais	Bon niveau usage quotidien
Espagnol, Italien	Débutant
Bureautique	Word, Excel et PowerPoint
Logiciel	Illustrator, Photoshop, Visual Basic, Visual C++

ACTIVITÉS EXTRAPROFESSIONNELLES

Sports	Rugby (6 ans), équitation (galop 7), planche à voile et tennis Titulaire du permis Auto, Moto, Bateau et du brevet de pilote planeur
--------	---