

Philippe LACHAMP

DIRECTEUR



Leader dynamique avec une capacité prouvée à prendre des décisions décisives et à obtenir des résultats. Connu pour un style de gestion inclusif et collaboratif, j'excelle dans la gouvernance et la supervision stratégique dans divers contextes organisationnels, allant des grandes entreprises aux PME. Ma vision stratégique globale s'aligne systématiquement avec les objectifs commerciaux, favorisant la croissance

+33 (0)6 31 96 34 89

lachamp.philippe@gmail.com

philippe-lachamp.fr

Social Networks

@Philippe Lachamp

Education and trainings

- **Management and team motivation training**
(01/2018-12/2018) KAEBA, Rennes, France
- **Doctorat de Neurosciences**
(10/2000-11/2003)
Aix-Marseille University, Marseille, France

Compétences

Management Général

Au cours de ma carrière, j'ai acquis une importante et solide expérience en management des différents aspects d'une société: équipes de vente, marketing, qualité, budget etc. La diversité et l'inclusion sont les piliers de mon style de management.

Construire l'identité d'une société ou d'un groupe

Au sein de mes deux dernières fonctions j'ai pu participer à la création ou le renouvellement des images de marques, refondre l'offre produit et redéfinir les marchés stratégiques.

Management commercial

Développer et mettre en oeuvre des stratégies commerciales

Construire et manager un réseau de distribution

Construire et coacher des équipes commerciales

Manager les ventes

Développer et manager des comptes OEM

Management marketing

Développer et mettre en oeuvre des stratégies marketing et des lancements de produit

Management de la qualité

J'étais responsable pour la partie commerciale des audits ISO9001 chez PhotonLines et j'ai partagé cette expérience lors de mon passage chez Tibidabo.

Capable d'opérer dans des organisations de types différents

J'ai évolué avec réussite dans des organisations de taille et culture différentes (laboratoire de recherche, grands groupes, PME etc.).

Atouts

Vision stratégique globale

Capacité à faire preuve de leadership et à prendre des décisions

Capacité à avoir une vision stratégique à long terme

J'ai été capable de construire et partager une vision stratégique au delà des aspects commerciaux et marketing chez Photon Lines et Tibidabo.

Capacité à communiquer efficacement dans des milieux multi-culturels

Capacité à opérer sur un large périmètre

Au cours de ma carrière, j'ai travaillé sur des marchés variés (académique, défense, industrie, aérospace) et avec différents types de clients (end-users, KOL-comptes clés, OEM, distributeurs).

Expériences professionnelles

Expert Consultant en management du développement commercial Europe - Membre du management board

Depuis janvier 2023

TIBIDABO SCIENTIFIC INDUSTRIES, Europe

Apporter de la structure, organiser les départements ventes et marketing sur trois sociétés du groupe (PSEL, Photek, Lambert Instruments).

Développer un réseau de distribution, les comptes OEM, les comptes clés en Europe.

Développer les synergies entre les sociétés du groupe.

Planning stratégique du développement et lancement produits

Langues

Anglais

Courant, professionnel
et conversationnel

Français

Langue maternelle

Références

Gareth Jones

Managing Director, Photonic
Science Engineering Limited
(PSEL)
gjones@photonicscience.com

Eric Dréan

CEO, Photon Lines SAS
er-drean@photonlines.com

Hobbies

Music

Je joue de la guitare depuis l'âge
de 3 à ans.

Sailing

J'adore la sensation d'un
bateaugité au près-serré.

Trekking

N'importe où, n'importe quand,
avec de bons amis.

Expériences professionnelles

Chef des Ventes et du Marketing –

D'octobre 2017 à janvier 2023

Membres des comités de direction et qualité

PHOTON LINES SAS, France

Photon Lines est une société de distribution à haute valeur ajoutée,
certifiée ISO9001 pour la distribution et la R&D.
Implication dans la vision stratégique de la société.
Rôle stratégique dans la construction des stratégies vente et marke-
ting pour les principaux marchés de distributions (Division Physique,
photonique & Science de la vie), rapportant directement à la direction.
Construire, former et manager l'équipe de vente.
Manager le portfolio de fournisseurs ainsi que la relation avec eux.
Impliqué dans le planning stratégique du développement de produits-
propres.

Spécialiste ventes et applications –

D'octobre 2010 à octobre 2017

Spécialiste Marketing – Solutions Avancées pour la recherche en

OLYMPUS FRANCE (EVIDENT LIFESCIENCE), France

Management des ventes et marketing des solutions avancées pour les
sciences de la vie.
Management de l'équipe de vente.
Planning stratégique des activités de vente et marketing pour l'équipe
Science de la Vie.
Responsable du lancement du nouveau système phare de microscopie
(BX63 et IX83).
Membre de l'équipe Européenne de marketing pour les systèmes avancés.

Posdoctorat

De novembre 2004 à mars 2009

Penn State University, PA, USA

Elaborer et mettre en oeuvre un projet de recherche dans un environnement
multi-culturel.
Obtention d'un financement NIH de 4M USD sur 4 ans.
Recrutement et management de l'équipe de recherche.
Management du budget.

Réalisations probantes

Evident Scientific

Succès du lancement des systèmes BX63 et IX83.
ventes record des systèmes avancés pour l'exercice 2016-2017 –
objectif dépassé de 40%.
Partenariat réussi avec la société tierce Andor.
Réussite des plans d'actions commerciaux
Accroissement des ventes de systèmes avancés

Photon Lines

Augmentation de 15% de marge brute sur 3 ans (2019-2021).
Réussite de la stratégie et de la restructuration de la distribution.
Obtention de la norme ISO9001 pour les activités de distribution
(2018 et 2022)
Acquisition de nouveaux contrats de distributions stratégiques

Tibidabo Scientific Industries

Réussite de la restructuration des ventes et du marketing sur les sociétés
du groupe.
Acquisition de nouveaux comptes OEM à fort potentiel.
Accroissement des nouvelles opportunités générées (10X pour le
système Laue de PSEL)
Nouveau plan d'action commercial et marketing sur 4 ans validé par le board.