

Le détail : 14 marchés, 10 familles

- G

Direction générale

compte de résultat d'une entreprise ou d'une business unit sous responsabilité directe, y compris en direction générale de transition
- V

Ventes et marketing

ventes, marketing ou grands comptes, sans compte de résultat
- C

Conseil

mission de conseil ou de management de transition, sans compte de résultat : stratégie, due diligence, développement commercial ou analyse de procédé
- R

Recherche et développement

rôle de R&D et qualité en début de carrière

Chaîne de valeur : Pr producteur, Tr transformateur, Di distributeur. Rôle tenu à la tête d'une activité ou d'une fonction commerciale.

Marché ou application	Polyamides	Additifs polymères	Cires et polyoléfinés	Compounds, masterbatches	Films, nontissés, emballage	Résines et adhésifs	Chimie de spécialité	Extraction, recyclage	Céréales, semences	Traitement de l'or	Chaîne de valeur
Automobile et mobilité	G V C	G	G	V							Pr Di
Électrique et électronique	G V C	G	G	V							Pr Di
Emballage		G	G	V C	V						Pr Tr Di
Construction et bâtiment		G				C					Pr Di
Agriculture et alimentation animale		G	G	V C							Pr Di
Céréales et semences									G C		Pr Di
Santé et pharma					V		C R				Tr Di
Soins personnels, hygiène et cosmétique					V		C	G			Pr Tr Di
Biens de consommation, électroménager et industrie	G V C		G		V						Pr Tr Di
Revêtements, peintures et encres			G				V C				Pr
Adhésifs, résines et mastics		G	G			C	C				Pr
Textile et fibres	G V C	G						C			Pr
Économie circulaire et valorisation	G V C							G C			Pr
Or et métaux précieux										C	Pr

D'où vient cette expérience

Polyamides : direction générale chez Clariant (business unit) et Nexeo Solutions ; ventes et marketing chez Ascend Performance Materials ; conseil pour DOMO Chemicals et SAO Textiles.

Additifs polymères : direction générale chez Clariant (business unit) et chez Palmarole (transition).

Cires et polyoléfines : direction générale chez Clariant (business unit).

Compounds, masterbatches : ventes et marketing chez Cabot ; conseil pour Unnox Group.

Films, nontissés, emballage : ventes et marketing chez Berry Plastics.

Résines et adhésifs : conseil pour Michelin et Aceto.

Chimie de spécialité : conseil pour Aceto ; ventes et marketing chez Dow ; recherche et développement chez Sanofi Chimie, en début de carrière.

Extraction, recyclage : direction générale chez RB Process (développement d'huiles actives et fonctionnelles et d'exfoliants, destinés aux marchés cosmétiques) ; conseil pour SAO Textiles.

Céréales, semences : conseil en stratégie, direction générale de transition, puis conseil pour la cession, chez Bosc & Izarn.

Traitement de l'or : conseil pour Soleil Metals (groupe OCIM), dans un mandat de Chief Strategy Officer.

Nature de l'expérience

G Direction générale compte de résultat d'une entreprise ou d'une business unit sous responsabilité directe, y compris en direction générale de transition

V Ventes et marketing ventes, marketing ou grands comptes, sans compte de résultat

C Conseil mission de conseil ou de management de transition, sans compte de résultat : stratégie, due diligence, développement commercial ou analyse de procédé

R Recherche et développement rôle de R&D et qualité en début de carrière

Lecture

Une ligne est un marché ou une application, une colonne une famille de matériaux ou de technologies. La cellule indique la nature de l'expérience. La vue d'ensemble regroupe les marchés et les familles du détail : chaque case reprend toutes les lettres des cases d'origine.

Chaîne de valeur : Pr producteur, Tr transformateur, Di distributeur. Rôle tenu à la tête d'une activité ou d'une fonction commerciale.

Jérôme Abrahmi · SCORA

France, Suisse, Espagne et Europe

jabrahmi@scora.ch

+41 76 683 91 13 · +33 6 22 00 50 23

scora.ch · linkedin.com/in/jabrahmi