Directeur de Business Unit

Stratégie, Pilotagede Centres de Profits & Développement B2B

Nicolas TROG

06 19 30 29 85

nicolas.trog@orange.fr
www.linkedin.com/in/nicolastrog

Disponible pour des déplacements professionnels ponctuels

Soft Skills

- Leadership fédérateur
- Développement des talents & mentorat
- Exigence bienveillante
- Aisance relationnelle & dialogue social
- Agilité en milieu complexe
- Résilience

Informations Complémentaires

2014 – 2020
Président Association Centre de Loisirs

- 5 ETP + 8 vacataires Budget 400 K€.
- Placée en procédure d'alerte au moment de la prise de poste.
- Restructuration et redressement sur 2 ans.
- Accompagnement de la baisse des subventions publiques (- 30 %)
- Restauration des relations avec les partenaires institutionnels

- Ancien Animateur puis Directeur de centre de loisirs (Bafa & Bafd)
- Ancien formateur Bafa
- Ancien Équipier secouriste

Profil

Directeur de Business Unit, fort de plus de 15 ans d'expérience dans le management multi-sites et le pilotage de centres de profits, j'ai construit ma trajectoire sur deux socles complémentaires : une solide pratique du ***développement commercial B2B*** — prospection, portefeuille grands comptes, négociation tarifaire complexe et une expertise affirmée en ***transformation et pilotage de Business Units***.

Ayant complété en avril 2026 l'Exécutive Master en Management Général à l'emlyon, je renforce aujourd'hui une autonomie de pilotage déjà éprouvée par les clés stratégiques et financières pour ***porter la politique globale d'une entité*** et fédérer les équipes autour d'objectifs de performance et de satisfaction client.

Compétences clés

- ***Gouvernance& Finance :*** Déclinaison de stratégie en plans d'actions, pilotage de P&L (7,5 M€), trajectoire budgétaire et membre du CoDir Opérations
- ***Développement Commercial & Grands Comptes :*** Pilotage de la stratégie de reconquête, négociations d'offres tarifaires complexes, soutien aux équipes commerciales et participation Appels d'Offres stratégiques.
- ***Management & Transformation :*** Direction de 34 ETP sur 3 sites, conduite du changement (suppression des silos organisationnels), dialogue social et accords collectifs, mentorat des cadres.
- ***Coordination Transverse & Achats :*** Interface stratégique (Clientèle/Production/Supports) pour garantir la promesse client et optimisation delapolitique achats(Volume 80 M€).

Expérience majeure

GUTENBERGNETWORKS(GroupeOMNICOM/DDB) | ***2011 - 2025***

Directeur Business Unit Multi-sites | ***oct. 2021 – fév. 2025*** | St Etienne, Boulogne, Lille

- ***Pilotage de la Performance :*** Responsable du P&L de la BU (7,5 M€). Marge commerciale moyenne annuelle de 58,8 % réalisée vs 56,5 % attendus, soit +2,3 pts au-dessus des objectifs sur 10 mois consécutifs.
- ***Développement & Business Partner :*** Accompagnement des équipes commerciales lors des rendez-vous avec les comptes majeurs, élaboration et présentation des offres tarifaires complexes, participation aux soutenances et négociations d'Appels d'Offres stratégiques (58 comptes clés).
- ***Optimisation Organisationnelle :*** Refonte des process pour supprimer les silos entre sites, favorisant l'agilité et la coopération transverse (amélioration continue).
- ***Management & RH :*** Direction de 34 collaborateurs. Accompagnement de 4 cadres vers des fonctions de Managers Opérationnels. Baisse de 19 % du Payroll via une gestion agile.
- ***Achats & RSE :*** Supervision du volume d'achats annuel (80 M€) et déploiement des politiques RSE du groupe.

Environnement & périmètre de Direction

- ***Typologie :*** Industrie / Services B2B / Multi-sites.
- ***Management :*** Cadres, Agents de maîtrise, Techniciens.
- ***Finances :*** Pilotage de P&L, Forecasts budgétaires.
- ***Gouvernance :*** Reporting direct Présidence / Groupe international.
- ***Mobilité :*** Rayonnement régional (Rhône-Alpes) et national.

Directeur deBusiness Unit

Stratégie, Pilotagede Centres de Profits & Développement B2B

GUTENBERG NETWORKS (Groupe OMNICOM/DDB) |
Directeur de Production | ***2011 – 2021***

- ***Pilotage de flux massifs :*** Direction opérationnelle de la production et livraison hebdomadaire de 15 à 20 millions de prospectus pour les enseignes du Groupe Casino (Casino Hyper & Super, Leader Price, Go Sport..).
- ***Développement & Business Partner :*** Chiffrage des plans d'actions commerciaux des comptes Casino, préconisation d'optimisation techniques et budgétaires. ***Supply***
- ***Chain Européenne :*** Coordination et optimisation des flux de production industriels auprès d'un panel de fournisseurs répartis sur 8 pays (France, Benelux, Allemagne, Italie, Espagne, Royaume-Uni).
- ***Optimisation Achats :*** Gestion d'un volume d'achats annuels de 45 M€ (Impression, papier, logistique)
- Management de 4 collaborateurs et leur montée en compétences techniques

MOHN MEDIA FRANCE (Groupe BERTELSMANN) | ***2009 – 2011***
Technico-commercial B2B

- Développement d'un nouveau marché des prospectus non-adressés (CA 1,5 M€ technique hors papier en 1 an)

PRINTOR DIRECT Industries | ***2007 – 2009***
Technico-commercial B2B

- Prospection de nouveaux clients & Gestion du portefeuille confié, moyens et courts tirages hors presse et Grande Distribution, produits de spécialité, mailing

QUEBECOR WORLD FRANCE | ***1999 – 2007***
Technico-commercial (2002-2007) / ***Deviseur - Gestionnaire d'affaires*** (1999-2002)
Imprimeur leader en France, présents sur les marchés de la presse magazine, catalogues professionnels, prospectus non adressés.
Atteinte des objectifs annuels à 105 % minimum.

- Prospection de nouveaux clients moyens et courts tirages hors presse et Grande Distribution
- Gestion du portefeuille confié
- Réalisation des études techniques et prix pour l'ensemble du parc machines et des marchés en France

Formations

Formations Diplomantes

Executive Master Management Général (Master 2) – Emlyon | mars 2025 – avril 2026
(100 % des blocs de compétences validés - jury de diplomation en juillet 2026)
6 blocs de compétences pour une vision 360°

- Décliner la stratégie de l'organisation dans son unité
- Piloter la stratégie marketing en intégrant le digital
- Pilotage du capital humain
- Manager de façon agile et responsable
- Piloter la performance de sa BU : finance et gestion budgétaire
- Conduire les transformations en environnement complexe

BTS Communication Graphique – Lycée GUTENBERG, Illkirch-Graffenstaden | 1998

Formations Certifiantes

~~***Achats pour non acheteurs***~~ – DEMOS | 2015 – 3 jours
Formation Pratique à la vente - CEGOS | 2002 - 5 jours

Centres d'intérêts

- Ski alpin (ancien compétiteur)
- Ski de randonnée (membre Caf)
- Randonnée
- Running