



BILLY MOLLENTHIEL

Conseil marketing & packaging : Comment créer de la valeur pour s'inscrire dans la transition écologique?

Permis de conduire
✉ billymollenthiel@gmail.com
☎ +33 (0)7 87 68 41 26

Spécialiste packaging avec 15 années d'expériences marketing et commerciales auprès des industries alimentaires, je suis convaincu que la création de valeur est la solution afin de combiner progrès économique, social et environnemental.

Je vous propose de vous accompagner dans votre transition vers un monde durable, sur les volets marketing et/ou packaging

Stratégie marketing

- Je vous accompagne dans le développement de votre activité via l'identification de leviers de croissance, l'optimisation de votre offre produit, et la définition de nouvelles stratégies marketing/commerciales. J'interviens dans l'industrie alimentaire et la distribution
- Travail collaboratif sur votre stratégie et positionnement marketing / Etude de marché, Etude des tendances produits & packaging, Etude des usages et des flux

Accompagnement packaging

- Définition du cahier des charges fonctionnel de votre packaging en phase avec votre positionnement marketing
- Optimisation des coûts et de l'impact environnemental lié à vos packagings dans le respect de la réglementation : Diagnostic et recherche de solutions en suivant une logique d'éco-conception tout au long du cycle de vie de votre couple produit/packaging : Sourcing fournisseurs, solutions print et matériaux optimisés, réduction des coûts liés au surstockage des emballages et à la diminution de la durée de vie des produits.
- Gestion des achats et de la relation fournisseur et pilotage de projets de développement collaboratifs

Mes domaines de prédilection :

- Spécialiste Packaging multi-matériaux, avec un focus sur l'Eco-conception & Economie circulaire
- Marketing et vente en environnement BtoB - BtoBtoC industriel
- Management - développement produit/Innovation en environnement BtoB - BtoBtoC industriel

EXPÉRIENCES

Conseil en marketing & packaging

Consultant - Depuis 2020 - Freelance - Lyon

Je vous accompagne dans le développement de votre activité, du diagnostic marketing jusqu'au déploiement packaging, avec un focus sur la création de valeur et la réduction de votre impact environnemental.

Technico-commercial

SCHUR FLEXIBLES - Février 2019 à avril 2020



- Groupe industriel européen spécialisé dans le développement et la fabrication d'emballages souples (plastique - papier) pour les industries agro-alimentaires, pharmaceutiques, cosmétiques
- Gestion et développement d'un portefeuille de clients petits/moyens et grands comptes - Industries Agro-alimentaires, pharmaceutiques et cosmétiques dans un contexte poste-crise, suite au rachat de Uni Packaging par le groupe Schur Flexibles
- Prospection de nouveaux comptes
- Focus sur l'éco-conception des emballages tout au long de leur cycle de vie : conseil aux entreprises sur les problématiques d'éco-conception & recyclabilité - comment rendre un emballage plus éco-responsable ?
- Réponse aux appels d'offre, établissement de devis, budgets

New Product Development Manager - France

BA GLASS - Septembre 2017 à décembre 2018



- BA GLASS, groupe européen leader dans le développement et la production de contenants en verre (alimentaire, vins et spiritueux, boissons,...). 3800 salariés - siège au Portugal (Porto), sites de production au Portugal, en Espagne, Allemagne, Pologne, Roumanie, Bulgarie et Grèce
- BA GLASS, groupe européen leader dans le développement et la production de contenants en verre (alimentaire, vins et spiritueux, boissons,...). Je pilote les projets de développement de nouveaux produits en France, mes missions sont les suivantes :

COMPÉTENCES

Détecter de nouvelles opportunités de business en environnement BtoB et BtoBtoC

- Veille marketing et technologique
- Veille réglementaire
- Sourcing de nouveaux fournisseurs, en adéquation avec les besoins du marché (Nouvelles opportunités de business, innovations produits,...)

Transformer les nouvelles opportunités en affaires

- Connaissance du tissu économique local et national
- Prospection multi-canaux
- Approche résolument orientée client : Empathie, écoute & analyse des carences, besoins et attentes du prospect/client, et les transformer en opportunités de business - Apporter des solutions spécifiques
- Négociation & closing avec des interlocuteurs variés (TPE, PME - ETI, Grands Comptes)

Définir et Déployer la stratégie de développement de l'entreprise

- Mobiliser et piloter les équipes internes et externes (pluriculturelles et multi-sites) autour de projets transverses à forts enjeux
- Définir les objectifs et délais de réalisation des différentes tâches liées aux projets
- Travailler en mode pro-actif et collaboratif sur des projets d'innovation conjointe avec les clients dans une approche Win-Win
- Définir et mettre en place un plan d'actions marketing ciblées

- Accompagner les clients dans leurs développements de nouveaux contenants en verre, dans une approche résolument pro-active et focus expérience consommateur final. Leur apporter ainsi qu'à l'équipe commerciale de BA GLASS le support nécessaire afin de respecter le timing fixé et répondre aux attentes du client
- Piloter chaque nouveau projet, suivre et coordonner les clients internes (Design, R&D, Pricing, Achats, Planning) et externes au projet, depuis l'analyse des besoins du client jusqu'à la première fabrication
- Définir les objectifs et délais de réalisation des différentes tâches liées au projet
- Participer conjointement avec les clients à des projets d'innovation produit/service
- Effectuer une veille marketing (nouvelles tendances de consommation) et concurrentielle

Technico commercial / marketing

CVP - Creative Vision of Packaging - Août 2016 à août 2017



- CVP, Entreprise fortement engagée dans une démarche de développement durable :
 - Eco-conception, Développement d'une gamme de produits SO GREEN Bio-sourcés et 100% recyclables (PE végétal), matières recyclées (RPET)
 - Economie circulaire - Démarche Cradle to Cradle (utilisation de co-produits de canne à sucre)
- CVP, Entreprise fortement engagée dans une démarche de développement durable :
 - Eco-conception, Développement d'une gamme de produits SO GREEN Bio-sourcés et 100% recyclables (PE végétal), matières recyclées (RPET)
 - Economie circulaire - Démarche Cradle to Cradle (utilisation de co-produits de canne à sucre)
 Mes missions :
- Développer & Fidéliser les clients existants, prospecter de nouveaux comptes dans les secteurs Alimentaire, Cosmétique, Santé, et Chimie
- Piloter le chiffre d'affaires & marge du secteur
- Rédiger les devis, mener les négociations commerciales jusqu'au closing
- Analyse du marché : Opportunités, Menaces, Forces et Faiblesse de l'offre produits/services existante, veille marketing (nouvelles tendances de consommation) et concurrentielle, veille réglementaire
- Définir et mettre en place des plan d'actions marketing : Positionnement de l'offre existante, identification de nouvelles cibles, recommandations stratégiques et mise sur le marché de nouveaux produits/services personnalisées

Responsable commercial - Fondateur Associé

HIGHPAC - Juin 2012 à août 2016 - CDI - Lyon - France

- Agent commercial de fabricants de produits d'emballages techniques alimentaires en plastiques flexibles, rigides, et en carton compact :
- Entretien et développement des clients existants, mise en place et suivi des actions commerciales dans le cadre de cycles de vente longs (6 mois à 1 an) sur CDC spécifiques en environnement B to B industriel.
- Prospection active de nouveaux marchés et clients potentiels dans un environnement multi-produits et multi-usines et sur un secteur national + BENELUX
- Veille marketing et technologique, Analyse des besoins des clients, remontée des informations aux usines
- Sourcing de nouveaux fournisseurs, en adéquation avec les comptes-rendus des études menées et remontées du terrain et demandes spécifiques de clients/prospects

Responsable commercial

NOVAFLEX EMBALLAGES - Juillet 2007 à mai 2012 - CDI -

Saint Germain en Laye - France



- Agent commercial de fabricants européens d'emballages flexibles, rigides, carton compact, Responsable commercial du marché français :
- Développement commercial PME-ETI et Grands comptes
- Analyse des marchés et détection des besoins des clients potentiels, prospection active de nouveaux marchés, relations avec les équipes techniques des usines pour les développements produits

Chef de Produit MDF (panneaux de fibre de bois)

ISOROY - Janvier 2006 à décembre 2006 - CDI - Le Creusot (71) - France



- Gestion et développement de la gamme de produits Medium

Langues

- Anglais (Opérationnel écrit et oral)
- Espagnol (Opérationnel écrit et oral)

Informatique

- Maîtrise du Pack Office
- SAP
- Proginov (ERP)
- Pipeline Deals (CRM)

CENTRES D'INTÉRÊT

Sport

- Pêcheur sportif passionné de tous les poissons carnassiers aux leurres artificiels, en eau douce et salée. Je pratique une pêche respectueuse du poisson et de son environnement, et j'attache beaucoup d'importance à la préservation et à la restauration des biotopes.
- Adepte de randonnées, et grand amateur de voyages itinérants à pieds ou à vélo, j'ai parmi mes souvenirs :
 - La découverte de la grande richesse du massif du Vercors et de ses vautours au travers d'une traversée pédestre en plusieurs jours,
 - La Grande Traversée du Massif Central à VTT, de Clermont-Ferrand à Sète, en 10 jours.
 - La ViaRhôna à vélo le long du Rhône, de Lyon à la mer, puis de Lyon au Lac Léman
 - Le tour de la Dombes à vélo, en famille (10 jours)

- Conception d'outils d'aide à la vente : Livre blanc, présentations produits
- Support technique de l'équipe commerciale, mise en place de formations aux produits

Bénévolat

ANCIELA, Association environnementale et solidaire - Depuis septembre 2018



AncielA est une association lyonnaise indépendante qui suscite et accompagne les engagements et les initiatives des citoyens pour une société écologique et solidaire.

Je suis bénévole au sein de la cellule ENVIE d'AGIR de l'association.

J'informe et j'accompagne les personnes qui souhaitent s'engager pour la préservation de l'environnement et la solidarité à Lyon vers les associations et collectifs lyonnais en phase avec leur sensibilité.

Bénévolat

My Job Glasses - Depuis mai 2018



- Les jeunes diplômés sont souvent esseulés dans leur recherche d'un premier emploi.

My Job Glasses est une plateforme innovante qui facilite le rapprochement entre les étudiants post Bac et les entreprises, via la démarche réseau.

L'objectif pour les étudiants et jeunes diplômés étant de mieux appréhender la réalité d'un métier via la rencontre d'un professionnel.

- J'accompagne les étudiants et jeunes actifs dans la découverte de leur (futur) métier.

L'idée est qu'ils appréhendent mieux la réalité de mon métier, afin de les aider dans leurs choix de carrière.

FORMATIONS

MOOC Economie circulaire et innovation

FRANCE UNIVERSITÉ NUMÉRIQUE

2018

MOOC Concevoir un emballage responsable

FRANCE UNIVERSITÉ NUMÉRIQUE

2018

MBA en marketing, Communication et Stratégies

Commerciales - option Management de Marque

INSEEC PARIS

2004 à 2005

Préparé en Alternance (Groupe Alcan Packaging)

Maîtrise de Sciences de Gestion, spécialité Marketing

IUP DE SCIENCES DE GESTION - IAE DE LYON - UNIVERSITÉ LYON 3

2000 à 2004

Baccalauréat Economique et Social – option Anglais

LYCÉE DU PARC (LYON)

1998 à 2000