

Sébastien MEUNIER

01800 Saint-Jean-de-Niost, Ain

06 24 64 08 23

sebastien_meunier@hotmail.fr



Directeur des Opérations

Double compétence : Sujets Techniques et Business Development

Ingénieur des Mines de Nancy – Anglais courant

Mes + : Intrapreneur, Esprit d'équipe, Proactif

COMPETENCES CLES

- **Opérations**
 - ✓ Référentiel normatif : ISO 13485 ; 21CFR Part 820
 - ✓ Mise en place et suivi de KPI
 - ✓ Gestion des fournisseurs, des achats et de la Supply Chain
- **Industrialisation**
 - ✓ Création et gestion d'un service industrialisation
 - ✓ Harmonisation des processus d'industrialisation entre les 2 usines françaises et transversalisation des outils aux 3 usines nord-américaines ainsi qu'au sein du groupe LISI.
 - ✓ Mise en place de méthodes de gestion de projets Agiles
- **R&D - Innovations**
 - ✓ Développement de Dispositifs Médicaux
 - ✓ Définition de stratégie d'Access Market selon les spécificités géographiques en Europe et Amérique du Nord
 - ✓ Etude et Ciblage de besoins clients et création d'un Business Unit
- **Business Development**
 - ✓ Prospection et développement des clients aux USA, en Asie, en Europe
 - ✓ Mise en place et négociation de contrats commerciaux et logistiques
- **Finance & Stratégie**
 - ✓ Utilisation et mise en place d'outils LEAN : A3- Stratégique ; Obeya ; Value Stream Mapping (VSM)
 - ✓ Reporting / constitution de budgets commerciaux
 - ✓ Appropriation des outils financiers : P&L, ROI, Business Plan, Pitch Desk
- **Management d'équipe**
 - ✓ Directe et Indirecte
 - ✓ Conduite du changement

PARCOURS PROFESSIONNEL

- **Sept 2022 – E-DENTURE.** Strat-up développant une prothèse dentaire connectée.

Directeur des opérations

Missions :

Développement et gestion de la société dans le cadre de la R&D, de la conception, de l'industrialisation, de la mise sur le marché et la commercialisation de ce dispositif médical

- **2021 – 2022 – Viant Medical.** Sous-traitant dans la fabrication d'implants et instruments chirurgicaux

Directeur Business Development Europe

Missions :

Développement de nouveaux comptes clients

Réalisations :

- Définition de la stratégie commerciale et des clients stratégiques
- Transformation de nouveaux clients et dépassement des objectifs attendus

- **2020 – 2021 - Consultant**

Conseils auprès de Start-Up dans la Medtech en phase d'amorçage ou post série A

Missions :

Start-Up spécialisée dans l'Hémodialyse. Réalisation de la Road-Map industrialisation pour leur DM Class II-b.

Start-Up spécialisée dans les implants rachidiens. Accompagnement opérationnel (R&D / pré-industrialisation) et stratégique ainsi que préparation du Business Plan jusqu'à la levée de fond en amorçage.

Réalisations :

- Conception et Prototypage de Dispositifs Médicaux
- Road-Maps Réglementaire & Qualité (FDA, MDR) - Market Access (USA & Europe) – Industrialisation
- Business Plan – Pitch Desk

- **2009 à 2020 – LISI Medical.** Sous-traitant dans la fabrication d'implants et instruments chirurgicaux

2018 - 2020 : Directeur Business Development et Industrialisation Europe

Membre du CODIR des usines de Caen et de Lyon (450 personnes) – Management d'une équipe de 20 personnes – CA géré 35 M€

Mission :

Augmentation du CA et de la marge nette des 2 usines françaises dans un contexte de nécessité d'harmonisation des processus d'industrialisation entre les 5 usines France et USA

Réalisations :

- Repositionnement de l'offre commerciale et augmentation du CA
- Concrétisation de nouveaux clients : start-up et Middle market US, Asie, Europe
- Equipes formées et convaincues des outils et processus d'industrialisation mis en place
- Proposition et Business Plan d'une BU orientée CDMO, impression 3D et instrumentation

2013 – 2017 : Responsable Business Development et Industrialisation

Membre du CODIR de l'usine de Lyon (150 personnes) – Management d'une équipe de 7 personnes – CA géré 13 M€

Mission :

Augmentation du CA et de la marge nette de l'usine de Lyon dans un contexte vital d'amélioration des processus d'industrialisation

Réalisations :

- Redressement de l'usine atteint via l'augmentation du CA et de la marge nette
- Renégociation des contrats historiques et revalorisation des conditions clients / fournisseurs
- Mise en place robuste des processus, procédures et outils d'industrialisation pour le service
- Proposition et création d'une cellule de prototypage et Advanced Operations
- Identification et proposition de rachat de concurrents pour renforcer l'offre LISI Medical

2009 - 2012 : Chef de projets grands comptes (CA géré 6 m€)

Mission :

Chiffrage et gestion de projets d'industrialisation de nouveaux produits + Suivi des relations clients français et anglophones

- **2007 à 2008 - CORNEAL Innovation (74)** – Centre R&D du groupe autrichien CROMA Pharma
Ingénieur R&D – Développement de produits stériles destinés aux chirurgies ophtalmologiques

- **2006 et 2007 (stages d'Ingénieur de plus de 5 mois chacun) :** Agences de design global et de développement de produits innovants // **DCA Design, ANGLETERRE & Barré & Associés, (Lyon)**

FORMATION INITIALE & CONTINUE

Programme LISI's High Potential

- **2019** Excecutive Master : EDHEC Paris
- **2017** LEAN Manager – Formation interne LISI sur le LEAN Manufacturing
- **2014** Formation Management BOOST (cabinet NORIA RH) – Basée sur la Process Com'
- **2012** Formation Management Kick-Off (cabinet PJPP)
- **2007** **Diplôme d'Ingénieur de l'Ecole des Mines de Nancy** – spécialité Ingénierie de la conception
- **2004** **DUT Génie des Matériaux** – Chambéry 73

CENTRES D'INTERET

- Pratique assidue et autonome de nombreux sports : Ironman, trail, VTT, ski de randonnée, alpinisme
- Ancien niveau national en Gymnastique (15 ans) et en Rugby (5 ans)
- Ancien président du Bureau des Elèves en IUT et en école d'ingénieur

REFERENCES

- Sur demande