



## Samuel Pichowska

57500 Saint Avold, France

+33 7 88 96 86 81

[samuelpichowska@gmail.com](mailto:samuelpichowska@gmail.com)

[www.linkedin.com/in/samuel-pichowska-9106a763](http://www.linkedin.com/in/samuel-pichowska-9106a763)

### PROFIL

Directeur d'une PME, Rohr Idreco Dragues, filiale d'un groupe hollandais, je suis expert dans l'extraction sous eau de sable et gravier, je maîtrise l'ensemble des processus liés aux traitements et transport des matériaux ainsi que des eaux usées pour les Sablières, Carrières, Cimenteries, Mines et Recyclage.

Aujourd'hui, mon expérience me permet d'allier leadership, innovation pour piloter des projets et optimiser le process d'installation, trouver des solutions, mettre en place des stratégies, des outils, des plannings pour atteindre nos objectifs en s'appuyant sur une équipe, en les écoutant, en les aidant et/ou en les formant, dans un intérêt commun Gagnant/Gagnant.

Fédérer l'ensemble des Forces pour arriver à la satisfaction du résultat final en parvenant à atteindre nos Objectifs.

### COMPETENCES

- Pilotage opérationnel d'une entreprise (gestion financière, Budgets, plan d'investissement, RH et stratégique).
- Mise en place d'indicateurs de performance.
- Maîtrise les techniques:
  - de management,
  - de gestion de projets,
  - commerciales, de partenariats et de négociation
- Fortes connaissances des produits et procédés dans l'industrie et la construction.
- Connaissance des règles d'hygiène et sécurité.
- Maîtrise des outils bureautiques, CRM et Autocad.
- Allemand niveau B1+

### FORMATION

#### Diplôme d'Ingénieur Maître en Génie Mécanique et Productique / 2002

Expérience pratique en gestion de projets et développement de prototypes

#### BTS Mécanique et Automatismes Industriels / 1999

### CENTRES D'INTERÊT

Membre de l'association OYONNAX Rugby Crabos Elite

## DIRECTEUR DE PME, COMMERCIAL & TECHNIQUE

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

#### DIRECTEUR DE PME

##### ROHR IDRECO DRAGUES FRANCE (57 Betting – France) / 2014-2024

- Directeur technique, commercial et administratif, gérant des relations avec des clients majeurs tels que Lafarge, Holcim, Eurovia, Vinci, Eqiom, Vicat, Cemex, Eiffage, Colas, Heidelberg Cement & Material et divers groupes privés.
- Mise en place de stratégies commerciales (Marchés Publics & Privés) pour le développement de nouveaux projets en France, en Suisse et dans les pays francophones d'Afrique subsaharienne.
- Mise en place de solutions techniques innovantes pour l'extraction et le traitement des matériaux, incluant la planification de projets avec l'élaboration du process installation.
- Négociation et gestion des contrats avec les bureaux d'études, fournisseurs et clients, en supervisant les chantiers jusqu'à la réception définitive des installations.
- Vente de pièces de rechange et assistance technique pour les installations, favorisant la modernisation des équipements existants.
- Pilotage des tâches administratives et opérationnelles d'une PME avec reporting régulier au groupe.

#### INGÉNIEUR CHARGE D'AFFAIRES EXPORT SECTEUR MAGHREB: MAROC, ALGERIE, TUNISIE, MAURITANIE ET SUPPORT TECHNIQUE, COMMERCIAL POUR L'AFRIQUE SUBSAHARIENNE FRANCOPHONE

##### Hazemag- (Dülmen - Allemagne) / 2011 - 2014

- Mise en place d'une prospection commerciale ciblée pour l'acquisition de nouveaux projets (Marchés Publics & Privés) à l'international.
- Élaboration d'offres techniques et commerciales incluant plan projet, chiffrage et flow sheet.
- Négociation stratégique des contrats pour optimiser les conditions commerciales.
- Coordination des opérations de montage avec des équipes pluridisciplinaires (Génie Civil, Électricité, montage) et suivi client.
- Supervision du montage mécanique et électrique, garantissant le respect des normes et des délais.
- Mise en service des installations à vide, en charge, avec tests de performance.
- Formation des équipes sur le pilotage et le réglage des installations pour une efficacité optimale.
- Gestion proactive des démarches administratives pour la récupération des cautions de soumission, paiements et garanties bancaires.

#### INGÉNIEUR COMMERCIAL EXPORT

##### KH MINERAL- (Krupp Hazemag-Sarreguemines-France) / 2008 - 2011

- Prospection commerciale stratégique pour identifier de nouvelles opportunités de marché.
- Analyse approfondie des besoins clients et prospects pour proposer des solutions techniques adaptées.
- Élaboration d'offres techniques et commerciales détaillées, incluant des plans projet, chiffrage et flow sheet.
- Négociation et finalisation de contrats afin d'optimiser les partenariats.

#### INGENIEUR ETUDES AU SERVICE PROJETS

##### KH MINERAL- (Krupp Hazemag-Sarreguemines-France) / 2005 - 2008

- Rédaction d'offres techniques et commerciales incluant des plans de projet, chiffrage et des flow sheet optimisés.
- Support technique et commercial lors des négociations pour maximiser la valeur client et l'obtention du contrat.

#### RESPONSABLE PROJET SECTEUR FRANCE

##### FIRMA BRÄUER- (Bensheim- Allemagne) / 2003 - 2005

- Rédaction d'offres techniques et commerciales incluant un plan projet, chiffrage et flow sheet optimisés.
- Support technique et commercial durant les négociations.