

# Bertrand Renaud

35 rue Georges Mandel, 33000, Bordeaux • +33 6 42 36 96 38 • bjrenaud@verizon.net

---

## OBJECTIF DE CARRIÈRE

Développer des équipes et des marchés nouveaux et existants dans un environnement international d'entreprises à entreprises en appliquant mon dynamisme et pragmatisme ainsi que mes capacités stratégiques et tactiques affûtées pendant plus de 15 ans en tant que directeur général et co-fondateur.

## QUALIFICATIONS ESSENTIELLES

- Forte capacité à attirer et retenir les talents pour développer des équipes cohérentes et productives.
- Très bonne aptitude à développer les marchés existants et à en pénétrer de nouveaux afin de générer une croissance durable grâce à un mix marketing innovant et des relations stratégiques à long terme avec les clients et les partenaires de l'éco-système.
- Habile à établir un consensus autour d'une décision considérée comme la meilleure par les parties prenantes.
- Très forte capacité à définir et à respecter les plans et objectifs annuels.
- Parle couramment l'anglais et le français.

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

### **Business Angel**, Juin 2018 – Présent

- Investisseur et conseil auprès de jeunes sociétés innovantes
- En tant qu'animateur-leveur de fonds, ai levé \$400K+ pour 4 organisations caritatives en 4 ans

Mentor Graphics, a Siemens Business, Waltham, MA

### **Directeur Général**, octobre 2016 - mai 2018

- Responsabilité complète de l'unité opérationnelle Quantix au sein de la division «Design to Silicon»
- 30% de croissance du chiffre d'affaires pendant cette période
- Positionnement positif de l'unité opérationnelle dans le processus «Shark Tank» de Siemens, ce qui en fait l'une des quatre seules unités sur 9 candidates à avoir reçu un financement postérieur à l'acquisition.
- Adaptation de l'organisation aux processus de l'acquéreur
- 100% de rétention des employés pendant cette période

Galaxy Semiconductor, Waltham, MA

### **Directeur Général et co-fondateur**, septembre 1999 - septembre 2016

- Taux de croissance annuel moyen de 23% de 2011 jusqu'à son acquisition par Mentor Graphics en septembre 2016.
- Bénéfice net compris entre 5% et 30% depuis 2003, malgré le caractère cyclique du secteur
- Organisation restructurée et changement du siège social entre l'Irlande et les USA en 2012-13
- Responsable du compte d'exploitation et de la gestion de tous les départements : Ventes, Marketing, Ingénierie des applications et Développement de produits.
- Responsable de toutes les ressources externalisées : comptabilité, juridique, distributeurs mondiaux, agences de recrutement.

- Ai initialisé et recruté des personnes clés dans les domaines des ventes, du marketing, des applications et du développement produit.
- Initiation et direction de la réorientation stratégique et refonte du modèle économique de l'entreprise à la suite de l'effondrement de la bulle internet en 2000
- Ai développé une culture d'engagement, de responsabilité et de flexibilité au sein d'une micro-multinationale comptant de nombreux employés distants les uns des autres.
- Principales alliances stratégiques avec des acteurs majeurs de l'industrie: Teradyne, LTX, Credence, Advantest, ISELabs.
- Ai signé le premier contrat à plus d'¥1 million, et plusieurs par la suite
- Initialisation de projets structurants et décision sur l'achat/le développement interne d'outils organisationnels et en OEM: Salesforce.com, SiSense, Flexera, Slack...

Keymage, Paris, France et Newton, MA

**Business Development Manager**, janvier 1998 - juillet 1999

- Ai réalisé une analyse approfondie du marché britannique pendant trois mois, avec recommandation, acceptée par la direction, de se concentrer *in fine* sur les États-Unis.
- Initiateur d'un nouvel axe développement des affaires, sur le secteur de la gestion de projets, et mise en place d'un partenariat avec l'acteur majeur national de ce segment.
- Ai initialisé et conclu le premier et seul compte client américain sur la période : S&P DRI

Log'in / SynQuest, Paris, France

**Ingénieur Commercial**, avril 1994 - juillet 1998

- Responsable grands comptes en France: PSA, Schneider Electric, Electrolux, Sagem, ST Microelectronics...
- Ai initialisé et porté le plus important accord stratégique sur la période 1997 et 1998 avec un nouveau compte européen qui a aussi été le plus rentable en Europe

## ÉDUCATION

**Ecole Centrale Paris, France, sept 1992- août 1993**

Master Spécialisé en Technology & Management

**Neoma Business School, Reims, France, and Middlesex University, London, UK, sept 1987 – juin 1991**

Double Bachelor: 1 de chaque école

Spécialités: "Business to Business Marketing" and "International Finance"

**Lycée International de St-Germain-en-Laye (1981-1987)**

## INTÉRÊTS

- Tennis, randonnées
- Théâtre, 15 ans de pratique en tant qu'acteur et metteur en scène