



BERTRAND LEBRETON

RESPONSABLE COMMERCIAL /
PRESCRIPTEUR DE SOLUTIONS /
PRODUCT MANAGER

MON CONTACT

Téléphone

+33 (0)676046358

Email

bertrand.lebretton44@gmail.com

Lieu de résidence

Nantes / France Ouest



www.linkedin.com/in/bertrand-lebretton-71909037

COMPÉTENCES CLÉS

- ✓ Stratégie marketing produit & cycle de vie
- ✓ Pilotage de lancement, coordination PM/vente
- ✓ Outils d'analyse marché & veille concurrentielle
- ✓ Formation commerciale & support technique
- ✓ Connaissance des solutions connectées (LED, IoT, protocole radio, KNX)
- ✓ Maîtrise des outils (Salesforce, Dialux, Office, ETS: notions)
- ✓ Anglais professionnel courant

MON ENVIRONNEMENT

- Membre de l'Association Française de l'Eclairage et du comité Régional AFE Ouest Atlantique
- Voile: Niveau technique 4 Habitable
- FFVoile, régates, courses au large
- Stand Up Paddle Race
- Photographie, voyages

MON PROFIL PROFESSIONNEL

Ingénieur technico-commercial avec plus de 30 ans d'expérience dans l'électricité, l'éclairage et les solutions connectées. Solide expertise en développement commercial, gestion d'offres produits et coordination de lancements marketing. À l'aise dans les environnements techniques exigeants, je combine rigueur, sens client, esprit d'analyse et expérience du travail transversal pour accompagner la croissance des solutions innovantes dans le bâtiment intelligent.

MON EXPERIENCE

CPA France / CEPI Management - 2024-2025

eMBA Dirigeant d'entreprise (Formation en cours, niveau 7)

- Management, Leadership, Analyse, Stratégie, Déploiement, Pilotage
- Entrepreneurat, Digital et environnemental, l'Humain

GE Lighting / Tungsram - 2005 à 2024 :

Responsable commercial Ouest France et DROMCOM / KAM

- Développement des ventes auprès des prescripteurs, installateurs et distributeurs.
- Pilotage de projets tertiaires et industriels incluant des solutions LED connectées.
- Formation des équipes commerciales et support technique.
- Analyse concurrentielle et retours marché pour adapter l'offre France.
- KAM pour le groupe ETN

GE Lighting - 2015 à 2021 -

+ Missions additionnelles en marketing produit (FPM)

- Conception et lancement d'offres LED (sources et luminaires) pour le marché français.
- Rédaction de cahiers des charges, collaboration avec les équipes R&D et PM Monde.
- Coordination des supports marketing : catalogues, fiches techniques, outils de vente.
- Référencement et rationalisation des gammes.
- Déploiement d'outils CRM, analyse des KPIs de lancement.

GE Energy / Power Controls - 1991 à 2005 -

Ingénieur commercial Solutions Basse-Tension / Pays de Loire

- Promotion de solutions basse tension et automatisme auprès de bureaux d'études et clients industriels.
- Prescription, étude et négociation de projets techniques complexes.

MA FORMATION

- CPA France (CEPI Management Lille): eMBA (en cours)
- Université de Nantes :
Certificat d'Aptitude aux fonctions d'Encadrement Bac+3
- Université de Nantes :
DUT Génie Electrique et Informatique Industrielle
- Lycée Jean-Perrin Nantes : Baccalauréat C
- AFE Niveau 1 / 2008
- Formations diverses GE, 6 Sigma Green Belt, management transversal