



PHILIPPE COUDIERE



+33 6 58 99 57 13



coudierephilippe@gmail.com



Lyon, France



[Philippe COUDIERE | LinkedIn](#)

Leader Visionnaire du secteur de la santé

Axé sur la Création de Valeur Client

Pharmacien (section B/C)

À PROPOS DE MOI

Passionné par l'art de créer des stratégies gagnantes, je suis un leader dynamique avec 25 ans d'expérience dans l'industrie pharmaceutique. Mon expertise s'étend de la vision stratégique à la gestion d'équipes internationales, en passant par le marketing percutant. En tant que Fondateur de Route To Market, j'ai guidé avec succès des PME et des start-ups vers une croissance substantielle de leur chiffre d'affaires et de leur rentabilité.

Expérience Professionnelle

Directeur Général - Pierre Fabre DC, Allemagne (2019-2022)

- Orienté Résultats : Stimulé une croissance de l'EBIT de +50% en 3 ans, portant le chiffre d'affaires à 94 M€.
- Partenariat Client : Dirigé une équipe diversifiée de 200 collaborateurs pour offrir des lancements stratégiques et une nouvelle gamme cosmétique répondant aux besoins des clients.
- Gestion d'un portefeuille de médicaments et de cosmétiques

Directeur Général - Pierre Fabre DC, Pologne (2015-2019)

- Créateur de Valeur : Augmentation du chiffre d'affaires de 10 à 18 M€ en 4 ans, avec une transition de l'EBIT négative à positive.

- Expérience Client Exceptionnelle : Lancé le premier site e-commerce et la première boutique Pierre Fabre dans le monde, introduisant une expérience client inégalée
- Gestion d'un portefeuille de médicaments et de cosmétiques

Directeur du Développement Asie-Pacifique - Pierre Fabre, France (2013-2015) : Médicament/Cosmétique/Luxe

- Gestion Axée sur le Client : Propulsé une croissance de 50% du chiffre d'affaires en 2 ans, tout en assurant une transition transparente de la production pour répondre aux besoins spécifiques des clients de la région.

Directeur Développement International - Ducray / PFD, France (2010-2013) Médicament/Dispositifs médicaux/Cosmétique

- Partenaire de Croissance : Réalisé une croissance à deux chiffres du CA et de l'EBIT, en étendant la présence commerciale pour mieux servir nos clients dans plus de 70 pays.
- Expansion Globale: Ouverture réussie de nouveaux marchés aux USA et au Brésil.

Responsable Marketing et Commercial International – Médicaments/ Dispositifs médicaux -Pierre Fabre Dermatologie, France (2004-2010)

- Créateur de Solutions : Surpassé les attentes des clients en augmentant le CA de 2 M€ à 60 M€ en 9 ans, avec un EBIT dépassant celui de l'entreprise.
- Innovation Globale : Acquis et intégré une usine au Brésil, transfert de la production en Tunisie, et développement de la gamme Dexeryl en réponse aux besoins spécifiques du marché.

Autres Rôles Antérieurs (2000-2004)

- Facilitateur d'Expérience : En tant que Chef de Produit Monde, j'ai introduit des produits répondant directement aux besoins des clients mondiaux.
 - Partenaire de Distribution : En tant que **Pharmacien Responsable** Commercial, j'ai établi des relations solides avec les distributeurs pour mieux servir les clients finaux.
 - Contributeur Stratégique : En tant que Chef de Projet en Roumanie, j'ai conçu des solutions médicales adaptées aux besoins du marché local.
-

Langues

- Français (natif)
 - Anglais (courant)
-

Formations et Publications

- Burgundy School of Business (ESC) - Dijon, France (1996): Master MIP.
- Diplôme de Docteur en Pharmacie - Lyon 1.
- Innovation Technologique: Développement de l'application mobile pour médecins: Mtrichoscopy App.
- Contributions Scientifiques Orientées Résultats: Publication dans J Am Acad Dermatol. 2010 Oct sur la nomenclature et la classification des ichthyoses héréditaires.