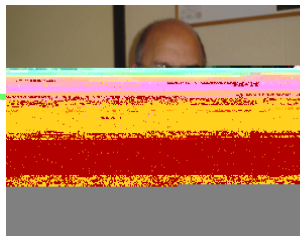


Luc Dor



En opérationnel, a occupé des postes de responsabilités marketing & sales et stratégie pendant 14 ans dans le secteur de la fonderie (Magotteaux, Magolux, MI)

En conseil, exerce comme senior partner du cabinet DORCO,

En gestion d'alliances et partenariat, il assure 'sur le terrain', en direct les fonctions de structuration et d'animation du 'groupements' de partenaires.

Ses domaines d'intervention sont principalement orientés autour de la **stratégie**, du **marketing-vente**, dont **l'export et l'internationalisation**, des **achats** et de la **novation/innovation**, dans le domaine **industriel exclusivement**.

QUELQUES REFERENCES

• Filière ENERGIE (National-International)

Nucléaire (Exploitant-Oem-Démantèlement):

- Nuclear Power Circle (FR) – Alliance 13 PMI mécaniques
- Paquet (FR) – Grosse mécanique métallurgie
- Mécajet (FR) - mécanique générale
- Noretud (FR) – machines spéciales maintenance nucléaire
- 2MPA (FR) – outillage
- Wollaston Alloy (USA) – pompes sous-marins
- Précimag (BE) - Robinetterie

Fossile:

- Euroboilers (IT) – chaudières industrielles
- Alstom Power (USA) - Equipementier
- Belchatow (PL) - Centrale
- Raffako (PL) – chaudières industrielles

Solaire: Ensival-Moret (FR) – Pompes industrielles

Eolien: Fairwind (BE) – Moyennes éoliennes

Biocarburants: Intéris (FR) – Ingénierie

Biomasse-Incineration: Maguin (FR) – Equipementier

Près de 150 missions dans les filières 'Process' et 'Equipementier' (Oem) en Europe et Amérique du Nord: Agro alimentaire, Fonderie, Chimie et Pétrochimie, Céramique technique, Pates et Papier, Industrie mécanique ...

SAVOIR-FAIRE

BUSINESS TRANSFORMATION

Stratégie – Définition et mise en œuvre
Opportunités de transformation liées Innovation / Développement Technologique
Partenariat (client-fournisseur – cluster - alliances – fusion-acquisition)

MARKETING & SALES

Cycle Vie Client → Gestion Relation Clientèle
→ Fidélisation / Satisfaction Clientèle
Intelligence Economique dont Etude de marché
Gestion Portefeuille Produits-Marchés

SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Management Achat Industriel et externalisation, dont dans/avec les pays à bas coûts
Gestion Relation Fournisseur → 'juste service'
Gestion Portefeuille Produits
Novation – Innovation

PROFIL

52 ans

Directeur Cabinet Dorco: 15 ans de consultance

Acamas:

- Consultant leader
- Expert Accompagnement Alliance

Carrière Opérationnelle

- 14 ans en PMI :
 - Magotteaux International (B)
 - FCB (F)
 - Devilca FB (B)
- Responsable produits à directeur marketing et secrétaire-général comité stratégique – fonderie dont robinetterie pour l'industrie nucléaire

Formation

Ingénieur Commercial HEC-Export Management (ITII)

COORDONNEES

Tél.: +32 80 78 51 89 – Mobile: +32 495 38 26 63 Courriel : contact@dorco.be 4987 Stoumont-Belgique

Excellence in Industrial Partnerships

