



PRÉSENTATION PROFESSIONNELLE

Stéphane Lessinger

Entrepreneur • Créateur • Développeur de marchés

Un parcours international au service de l'innovation, de la stratégie commerciale et du développement de produits à forte valeur ajoutée.

Cette présentation synthétise l'expérience, les savoir-faire et la philosophie professionnelle de Stéphane Lessinger.

Profil et trajectoire internationale

Stéphane Lessinger est un entrepreneur et créateur dont le parcours s'est construit au fil d'expériences menées dans plusieurs environnements culturels et économiques. De la Suisse à l'Espagne, de La Réunion au Brésil/Argentine/Uruguay, puis en France, cette trajectoire internationale lui a permis de développer une lecture concrète des marchés, des réseaux et des opportunités de croissance ainsi qu'un développement à l'export sur + de 30 pays.

Son approche associe curiosité, capacité d'adaptation et goût du terrain. Chaque implantation a nourri une compréhension complémentaire des clients, des partenaires, des modes de production et des circuits de distribution, avec une attention constante portée à la qualité d'exécution et à la création de valeur.

Trente ans d'expérience entrepreneuriale

Fort de près de 30 ans d'expérience entrepreneuriale, Stéphane Lessinger a imaginé, développé et commercialisé des produits dans des univers variés. Son parcours comprend le dépôt de marques et de brevets, ainsi que la transformation d'idées en offres concrètes, de la conception jusqu'au lancement et au développement commercial.

Parmi les produits développés figurent notamment :

- un chewing-gum énergisant ;
- un gel thermogène ;
- un casque destiné à la chimiothérapie ;
- des gels désinfectants ;
- des parfums.
- des compléments alimentaires
- des kits de brumisations

Cette expérience l'a conduit à travailler à la fois sur la proposition de valeur, le positionnement, le design produit, la protection de la propriété intellectuelle, la R&D, le choix des partenaires et la mise sur le marché incluant les contraintes et affaires réglementaires.

Management, structuration et développement de sociétés

Stéphane Lessinger possède une expérience significative de la gestion d'équipes et de la structuration d'organisations. Il a managé jusqu'à 200 personnes et participé au développement de plusieurs sociétés, avec notamment trois sociétés en Suisse et trois sociétés en Espagne, une au Brésil, une en Argentine et en Uruguay, à l'île de La Réunion et en France.

Cette expérience couvre la coordination des équipes, la mise en place de processus, la négociation avec les partenaires et les grands comptes, ainsi que la construction de réseaux commerciaux. Elle s'appuie également sur une compréhension opérationnelle des chaînes d'approvisionnement — de la recherche de fournisseurs à la production à l'étranger, surtout en Chine, à la logistique et au déploiement commercial, à la rentabilité.

Repères clés

EXPÉRIENCE	DÉVELOPPEMENT	INTERNATIONAL
Près de 30 ans d'entrepreneuriat	Jusqu'à 200 personnes managées	Suisse • Espagne • Réunion Brésil • France • Dubaï

Compétences linguistiques et interculturelles

Son parcours international s'accompagne d'une pratique de plusieurs langues, facilitant les échanges avec des équipes, des fournisseurs, des partenaires et des clients dans des contextes multiculturels.

- Français ;
- Anglais ;
- Espagnol ;
- Portugais et brésilien ;
- Créole.

Au-delà de la maîtrise linguistique, cette capacité à évoluer entre plusieurs cultures constitue un atout pour comprendre les usages locaux, ajuster un discours commercial et créer des relations de confiance durables.

Une philosophie professionnelle : créer et développer des niches

La philosophie professionnelle de Stéphane Lessinger repose sur l'identification et le développement de niches de marché à fortes marges. Il privilégie les segments où une combinaison pertinente entre innovation, différenciation, image de marque et exécution commerciale permet de construire une valeur durable.

Sa méthode s'appuie sur un double regard, technique et marketing. Le produit doit être fonctionnel, crédible et réalisable ; il doit également répondre à un besoin clairement identifié, se distinguer par son positionnement et être porté par une narration commerciale cohérente. Cette articulation permet de passer de l'idée au produit, puis du produit à un marché.

Dans cette logique, l'analyse des tendances, la protection de l'innovation, la maîtrise de la supply chain, le choix des canaux de distribution et la qualité de l'expérience client sont considérés comme les composantes d'un même projet entrepreneurial.

Une capacité à transformer une vision en projet

Les réalisations et expériences de Stéphane Lessinger témoignent d'une capacité à réunir vision, conception et développement opérationnel. Son parcours associe la création de produits, la direction d'activités, le management d'équipes et l'animation d'écosystèmes de partenaires.

Cette combinaison de compétences constitue un socle pour accompagner des projets ambitieux : clarifier une proposition de valeur, sécuriser les étapes de développement, structurer les ressources nécessaires et créer les conditions d'un lancement commercial solide. Bien entendu avec un déménagement prévu sur DUBAI afin d'être proche de l'activité et de gérer au mieux le montage des équipes et d'un show room local idéalement à La Marina.

« Développer une niche, c'est réunir une innovation utile, une exécution maîtrisée et un marketing capable de créer la préférence et l'exclusivité afin d'obtenir des marges confortables. »

STÉPHANE LESSINGER

DIRECTEUR COMMERCIAL | DIRECTION DE BUSINESS UNIT | BUSINESS DEVELOPER

Angoulême(16) • +33 06 14 99 96 14 • stephless@gmail.com

PROFIL Dirigeant de société, commercial et entrepreneur, avec une expérience de création et pilotage de centres de profit, de structuration de réseaux commerciaux en France et à l'international, de négociation grands comptes et de création/lancement de gammes dans les secteurs pharmaceutique, cosmétique, alimentaire et de l'aménagement.

EXPERTISES CLÉS

- Stratégie commerciale et développement de chiffre d'affaires
- Direction de business unit et pilotage de centres de profit
- Négociation grands comptes et référencement de gammes
- Création d'offres, lancement de produits et go-to-market
- Management, recrutement et formation d'équipes terrain
- Déploiement de structures commerciales France et international
- R&D, industrialisation, marketing et merchandising
- Réseaux pharmacie, hôpital, distribution et partenaires industriels

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

ENTREPRISE LESSINGER | Angoulême France

Depuis 2024

Agent commercial et consultant

- Représentation commerciale de plusieurs sociétés sur toute la France pour :
- Brazir (braseiro/plancha) + Mur-Osec (traitement murs/ventilation de maisons)

ENTREPRISE LESSINGER | Île de La Réunion

Depuis 2011

Agent commercial

- Représentation commerciale de plusieurs sociétés sur l'ensemble de l'île.
- Développement d'offres liées à l'aménagement extérieur, aux pergolas bioclimatiques, aux stores, à la brumisation, à la climatisation et aux économies d'énergie (CEE).

SWISSBIOCORPORATION | Genève

2006 - 2011

CEO

- Création et développement d'une gamme de compléments alimentaires et de cosmétiques.
- Mise en place de plusieurs chaînes de production et négociation des conditions d'achat.
- Référencement et déploiement de la gamme en France et à l'international.

CHIFFRES CLÉS | CA : 2 M€ • Marge brute : 95 %

SWISSBIOCORPORATION DO BRAZIL | São Paulo

2009 - 2011

Directeur général | Budget : 4 M BRL

- Développement de la gamme Black Rhino® : chewing-gums et boissons énergisantes.
- Rédaction et protection INPI, avec extension PCT annoncée à 131 pays.
- Création d'une chaîne de production neuve de 5 000 m² à Minas Gerais.
- Pilotage de la R&D, du marketing, de la publicité, du merchandising et des relations publiques.
- Négociation des achats et référencement de la gamme en France et à l'international.

UNION TRADING COMPANY AG | Zug

2009 - 2011

Directeur général

- Création et développement d'une gamme de cosmétiques anti-âge, dont un patch à effet « Botox®-like ».
- Pilotage de la R&D, de la création produit, des achats et du référencement international.
- Partage d'une chaîne de production avec L'Oréal en Corée du Sud.

SPHG | Lyon

2005 - 2008

Gérant - Développement d'un centre de profit

- Développement d'un concept grand public de services dédiés au bien-être et à la beauté.
- Pilotage de l'aménagement d'un espace de vente de 500 m² et coordination des travaux.
- Négociation des marchés annuels, recrutement et formation de l'équipe de vente.

RÉSULTATS | CA : 900 K€ • Budget : 220 K€ • Marge brute : 66 % • Revente des parts sociales

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE - SUITE

GEL TECH | Lyon

2003 - 2005

Créateur et gérant - Développement d'un centre de profit

- Conception de dispositifs médicaux et de solutions pour la chaîne du froid alimentaire.
- Rédaction et dépôt de brevets INPI ; obtention de financements ANVAR et SOFARIS-BDPME.
- Structuration de l'offre et du mix produits, étude de faisabilité et définition du processus industriel selon un cahier des charges qualité BPF.
- Référencement auprès de CERP, OCP, Alliance et DGX.
- Création, gestion et formation d'un réseau de 25 commerciaux en pharmacie.
- Négociation de partenariats grands comptes : Sanofi-Aventis, Tupperware, Gibaud et CHU.

RÉSULTATS | Budget : 100 K€ • Marge brute : 60 % • Vente de la licence / du brevet

BSN - SMITH & NEPHEW | Le Mans

2001 - 2003

Responsable régional Ville & Hôpital - Rhône-Alpes

- Analyse de la concurrence et refonte de la politique commerciale : prix et conditions commerciales.
- Réactivation du réseau clients auprès des centrales d'achat et des cliniques.

RÉSULTAT | Redressement de l'évolution du CA : de -25 % à -4 %

DARPHIN | Paris

2000 - 2001

Délégué pharmaceutique Rhône-Alpes - Responsable des animatrices

- Management d'une équipe de 6 animatrices ; refonte des primes et réorganisation des tournées.
- Développement des actions de formation et de relations publiques, jusqu'à 80 participants.

RÉSULTATS | CA secteur : +13 % • Plus importantes implantations du secteur

BIODERMA | Lyon

1998 - 2000

Délégué pharmaceutique Rhône-Alpes

- Test et validation d'une nouvelle organisation et d'une politique commerciale ensuite déployée à l'échelle du laboratoire.
- Segmentation et animation de la clientèle, optimisation du portefeuille clients et responsabilité des relations publiques.
- Négociations avec la grande distribution.

RÉSULTATS | Taux de réalisation des objectifs : 145 % • CA GMS : +45 % • 1er France

DELTA PHARM | Lyon

1996 - 1998

Délégué pharmaceutique Rhône-Alpes

- Développement et prospection du portefeuille clients ; progression du chiffre d'affaires.
- Formation et merchandising auprès des équipes officinales ; restructuration des comptes.

FORMATION ET LANGUES

FORMATION Rénovation énergétique (07/2024) • D.U.D.I.P., Faculté de médecine de Saint-Étienne (1996) • IUT, Techniques de vente et de commercialisation (1994)

COMPLÉMENTS PNL, marketing et merchandising - formations internes

LANGUES Français natif • Anglais courant • Espagnol courant • Portugais (Brésil) : notions • Créole notions

ENGAGEMENTS ET CENTRES D'INTÉRÊT

Création de l'association humanitaire « Médicaments pour tous » • Pilotage d'avions privés et de bateaux • Ski • Tennis • Golf • Voyages • Compétition de : motocross, natation, ping pong