

Chercheur en Sciences de Gestion
PhD

√ *Compétences*

Stratégie	Ecriture de plans stratégiques et BP, road show private equity, dépôt de brevet et valorisation de l'IP
Finance	Elaboration de budgets, gestion du BFR, maîtrise des processus de JEI, CIR, et de Fusacq
Management	Formation et management d'équipes, processus du changement, recrutements
Ventes & Mkt	Maîtrise de la vente Grands Comptes et de la distribution spécialisée, gestion d'appels d'offres, négociations complexes

√ *Parcours professionnel*

Depuis 2012

Chercheur associé laboratoire CERGAM / Université de Toulon

Thèse soutenue en 2016, mention très honorable. Travaux de recherches en Management visant à écrire l'équation mathématique liant dépôt de brevet et création d'emplois.

Publications 

Brosia, S., Lombardo, E. (2013), « Comment une Start-Up peut-elle financer sa stratégie de rupture par une innovation managériale ? », In Actes *MTO, Vème Edition, Sup de Co Montpellier Business School, 5 Octobre*.

Lombardo, E., Metge, M., Agostinelli, S., Brosia, S. (2013), « Virtual and reality : the numerical boundaries. Analysis of two interactive and total immersive devices with headset (360° vision) », 10th International Conference on Information System and Technology Management, Sai Paulo : USP.

Brosia, S., Lombardo, E. (2014), « Financement de la stratégie de rupture d'une Start-Up par l'innovation managériale ? », *Management des Technologies Organisationnelles, Presse des Mines, Vol 4, pp 232-244*.

Brosia, S. (2014), « La valorisation d'un nouveau Domaine d'Activité Stratégique par le management de l'innovation », *Colloque Doctoriades, VIème Edition, Toulon*.

Brosia, S., Lombardo, E., Arnanitakis, S. (2014), « Les modifications organisationnelles, facteur d'innovation : le cas de la start-up P2Mc / OKOOL », In Actes *Colloque international ISEOR, Vème Edition, Lyon*.

Brosia, S., (2015), « Start-Up 'Lead User', attention au vol de brevet », *Chronique d'experts, Harvard Business Review France, Mai 2015, www.hbrfrance.fr*

Bergery L., Brosia S., Tran Kieu T. (2016), "The value system of management for tourism: a proposed methodology", *International Conference of Sustainable Tourism Development, Danang, Vietnam, 23 juillet*.

Fév 2013-Oct 2014
18 mois

Directeur du Développement Groupe – TECHNOFIRST SA – Aubagne

Directeur Général de filiale – ITC SYSTEMES - Nîmes

Société d'ingénierie côtée, réalisant divers programmes de Recherche fondamentale et applicative de réduction des nuisances sonores. Inventeur de la loi physique du contrôle actif du bruit et de deux théorèmes applicatifs. (CA +8 M€, 46 personnes, 19 brevets internationaux, filiales aux USA et au Brésil)

Résultats : *Ecriture et déploiement du plan stratégique de Politique Générale de l'Entreprise. Réalisation d'opérations de croissance externe, management des équipes opérationnelles et commerciales, recrutements. Augmentation de 50% du Chiffre d'Affaires groupe. Management de transition, retournement de filiale.*

- 2007-2012**
5 ans
Entrepreneur de Start Up – Dirigeant société P2Mc – La Ciotat
Fabriquant de Détergents Bio – Produits de la gamme OKOOL, www.okool.fr
(Création de Start-Up innovante, CA : 200k€, 70% de MB)
Résultats : Award du Développement Durable au MONDIAL 2010 de la piscine, pénétration forte sur le marché Européen. Signature de la centrale LECLERC, négociations avec CARREFOUR pour la distribution sur 27 pays, et avec le groupe COLGATE PALMOLIVE pour utilisation de la formule, 1^{er} produit bio du secteur piscine en Europe. Revente des actifs innovants brevet et marque à un industriel majeur du secteur avant arrêt de l'activité
• **2007 – 2009 : Activité connexe de conseil** en stratégie pour opérateurs télécom
Résultats : Responsabilité du CA de Business Unit de différents clients pour plusieurs M€. Opérations de cost killing clients (12-15 M€ de gain sur la période)
- 2003-2006**
3 ans
Key Account Manager – GENSAT France – La Ciotat
Opérateur Télécom par satellite. (CA : 5 M€, 40 pers.)
Résultats : 29 M€ de prise de commande, renouvellement des contrats SFR sur l'île de la Réunion, signature d'un contrat majeur avec le gouvernement du CONGO. Explosion du CA d'un nouveau segment d'activité de la société
- 1997 - 2002**
5 ans
Ingénieur d'affaires – CONVERGENCE – Sophia Antipolis
Editeur de logiciel de GED & SSII. (CA : 3 M€, 15 pers.)
Résultats : Responsabilité commerciale sur la moitié Sud de la France. CA société doublé la première année, gestion de 300 clients, signature de comptes majeurs comme EUROCOPTER
- 1995 - 1997**
2 ans
Ingénieur commercial – SAGEM – Sud-Est
Constructeur de matériel High Tech – Département Terminaux et Télécommunications (CA : 12 Mds €, 15 000 pers.)
Résultats : Ojectifs annuels atteints & gains réguliers d'incentives de vente
- Autres Expériences
- Depuis 2009**
Enseignant Grandes Ecoles – Kedge Business School, IAE, Universités & autres écoles.
Résultats : Ecriture de plans de formation liés à la Stratégie & Politique générale d'Entreprise, la négociation d'affaire, le management d'équipe, et la vente. Création d'outils pédagogiques. Management de l'activité de « Promotion Commerciale » d'EUROMED MANAGEMENT TOULON en tant que consultant expert : formation de promotions entières pour actions terrain
- 2009 – 2016**
Associé & gérant d'une agence Immobilière Titulaire de la carte d'agent immobilier

√ Formations

Formation Initiale

- 1995 **Ecole supérieure de commerce**, ESCLR, La Rochelle. Option Mkt et Ctrl de gestion
1992 Classe préparatoire HEC, Lycée ISMC La Cadenelle, Marseille
1990 Baccalauréat C, Lycée Lacordaire, Marseille

Formation Continue

- 2016 **Docteur en Sciences de Gestion**
Sujet de thèse : « Start-Up innovante et création de valeurs », mention Très Honorable.
- 2011 Formation pour dirigeants de PME innovantes, IRCE, Aix en Provence
IP, fiscalité, stratégie, analyse financière, rentabilité, Business Plan littéral et chiffré
- 2003 Formation interne au management et aux technologies de Telecommunication Spatiale
- 1995 Formation à la vente, école CEGOS / SAGEM, Paris

√ Extra-professionnel

- Sports & Musique Tennis (3^{ème} série), Ski (vainqueur de courses). Pianiste de jazz
- Vie associative Membre du conseil d'administration du 4^{ème} club de voile français de 2010 à 2016

(budget 800 000 €)