

Philippe COCHET
3 rue Paul Rollet
92250 La Garenne Colombes France
Telemóvel: +41 79 827 33 89 / +33 6 70 14 81 37
Email : philippecochetus@gmail.com
Casado, 7 filhos

Criação & recuperação de negócios em diversas áreas
Negociação/ Aquisição/ Empresas em fase de arranque (*Start-up*) / Gestão de grandes projetos
Agente de mudança: clientes / serviços / Orientação *Lean & 6 Sigma*
Gestão Internacional de Equipas: Mkg / Vendas / Pesquisa e Desenvolvimento (*R&D*) / Operação

Licenciatura em engenharia mecânica CESTI / *Supmecca*, domínio de Inglês & Alemão

Desde 11/2015 General Electric

Receita \$113B – 350000 empregados
Vice-Presidente Sénior e Diretor Executivo de Produtividade
Membro da Comissão Executiva da GE - reporte ao Presidente e CEO
Membro da Direção da Associação Nacional do Fabricante (*National Association of Manufacturer*)

A liderar iniciativas de negócios transversais através da Cadeia de Fornecimento e de Conselhos de serviço

- Consolidação de teto de 540 fábricas a 360 fábricas para uma sociedade visada de 300 até 2020.
- Implementação do conceito Fábrica Brilhante baseado na otimização, digitalização, produção avançada e aditiva - 17 casos demonstráveis de fábricas pelo mundo.
- Reorientação da estratégia digital para Serviços e Cadeia de Fornecimento.
- Redução do Inventário até \$2 B, ano após ano.

2006-2014 **Alstom - Transporte & Energia**

2011/2015 **Presidente da Alstom Power Thermal**
Membro da Comissão de Gestão Executiva da Alstom
Receita 9000 MM€ - 38000 empregados - NAM - LAM - India - China - Europa & MEA

Liderar com a Comissão Executiva da Alstom a aquisição da GE/Alstom

- Negociação com o organismo de concorrência da Comissão Europeia
- Desinvestimento nas subsidiárias para Ansaldo Energia

Aumento da margem operacional em 1.6 pontos percentuais, de 9,0% para 10,6% enquanto aumentava os gastos de Pesquisa e Desenvolvimento (*R&D*) em 1 ponto percentual das vendas.

€ 250 M abatidos ao Inventário

- Nova estratégia de implementação à volta de Crescimento, Tecnologia e Excelência Operacional
- Implementação da otimização, qualidade e conceito de plataforma sobre a organização
- Redefinição do portefólio de produtos para negócios de Vapor e de Gás - Desinvestimento num dos negócios
- Introdução de uma nova turbina de gás
- Participação no Congresso de Energia Mundial (*World Energy Congress*), COP 19.

2006-2011 **Vice Presidente Sênior da Hydro & Wind (Sistema de Energia da Alstom)**
Presidente da Hydro Equipment Association
Membro do Direção da International Hydro Association & Syndicat des Energies Renouvelables

Receita 2000MM€ - 7000 empregados - Brasil - NAM - India - China - Europa

Recuperação do negócio da Hydro, Vendas subiram 90%, Lucro Líquido 10x, Fluxo de Caixa +200MM€

- Implementação de novas estratégias e reorganização do negócio
- Implementação de produção otimizada e qualidade
- Aumento da atividade de serviços através de 3 aquisições
- Introdução de um novo produto: Energia Oceano (*Ocean Energy*)

Integração & desenvolvimento da atividade Eólica

- Reorganização da organização de vendas
- Remodelação do portefólio do Produto: estratégia de plataforma
- Lançamento de 3 novos produtos
- Arranque das atividades brasileiras e americanas

2003-2006 **Group Hager - Equipamentos de baixa tensão - 1 Md€**
Grupo familiar (Alemão) - Europa / América Latina / Ásia - N° 3 mundial

2004-2006 **Vice Presidente Executivo - Hager Building Solutions & Services - Membro da Direção, Presidente & CEO FINATRAL - CA 350 MM€ - 1500 empregados - 4 linhas de produto**

- Racionalização do rastro industrial → 2 locais fechados - Poupança anual de 5 MM€

- Redução e recuperação da linha de produto Segurança → EBIT de -3.5 MM€ para + 2MM€
- Melhoria do Portfólio do Produto para as linhas de produto Controlo & Segurança
- Reorganização do Departamento de Vendas para DAITEM, DIAGRAL, FLASH & LOGISTY - 150 empregados
- Taxa Média de Crescimento Anual +4% - Aquisição na Suíça e Itália.

2003-2004 Vice Presidente Executivo de Operações - Membro da Direção
15 locais - Europa / Ásia / América Latina - 6000 empregados.

- Implementação da *Kaizen & 6 Sigma* → Poupança Anual de 3 MM€
- Implementação da organização de fornecimento global → Poupança Anual de 3 MM€
- Mentalidade centrada no cliente para Gestão de Produto e de equipa de Pesquisa e Desenvolvimento (*R&D*). Implementação de novos processos de desenvolvimento de produtos → VOC / DFSS
- Aquisição do líder europeu em alarmes sem fios (*wireless*) → Receita 72 MM€/ 600 empregados
- Remodelação completa da MCB & portefólio de produto de direção elétrica

2001-2003 ALSTOM - Transporte & Energia

Diretor Executivo - ALSTOM POWER - Sistemas de Controlo Ambientais
EUA / Europa / Escandinávia / Japão / Índia - Grandes Projetos - Receita 500 MM€

- Implementação de novas estratégias e reorganização
- Números de P&L baixaram de 23 para 3. Um negócio vendido
- Organização de Vendas - Foco no Cliente - Crescimento + 15%
- Lançamento de novo produto para a indústria petroquímica
- Implementação do *6 Sigma* – Redução de variação no orçamento de projetos
- Gestão da tesouraria - margem operacional positiva depois de 5 anos de perdas
- Negociação de grandes contratos

1995-2001 GENERAL ELECTRIC Medical Systems - Líder Global em Imagiologia Médica
7,5 Bd\$

1999-2001 Diretor-Geral da X-Ray Global - Membro da Comissão Executiva da GEMS.
4 unidades - 3 linhas de produto, 750 empregados, França / EUA / Hungria / China -
Receita 500 MM\$

- Receitas subiram 17%. Encomendas subiram 25%. OM +2 pontos percentuais

- Nº 2 mundial. Quota de mercado + 7 pontos percentuais / EUA + 3 pontos percentuais a nível mundial
- Mudança Cultural → Foco no cliente. Equipas multiculturais & multifuncionais
- Portfólio de Produto → Primeiro *mammo* digital no mercado. Racionalização: ref -50%
- Negociação de parcerias com clientes → Implementação da DFSS
- Pesquisa e Desenvolvimento (*R&D*) realocados para EUA / Hungria & China, acordo de Licença → Ciclo/2
- Seleção e gestão de 2 empresas em fase de arranque (*start-up*), EUA / Europa → Investimento 7 MM\$

1998-1999 Vice Presidente da Europa de Leste - membro da Comissão Executiva Europeia, Desenvolvimento de Negócios, vendas, serviços, operação

- Receitas de 85 MM\$ subiram 100%. Lucro → 18 MM\$
- #2 em *EE*. Quota de mercado +9 pontos percentuais, + 20 pontos percentuais Hungria/Polónia
- Criação de filiais e escritórios → Vendas e equipas de serviços focadas no Cliente
- Aquisição da sociedade de serviço & JV Euromedic (6MM\$ / ano)
- Início de operação → Aquisição da Medicor (CA: 22 MM\$)
- Transferência do software de Pesquisa e Desenvolvimento (*R&D*) de França para a Hungria (40 Eng.) & produção dos EUA para a Hungria (Produtividade 35%)
- Criação do grupo de fornecimento LCC 3MM\$

1995-1998 Vice Presidente da Sourcing & Manufacturing Europe - membro da Comissão Executiva para a Europa
2 Locais França / Bélgica - 7 linhas de produto. Fornecimento: 250 MM\$ Receitas 400 MM\$ 600 empregados

- Redução & externalização da cadeia de fornecimento → Produtividade 13%/ano. Numero de pessoas: -25%
- Reorganização de Pesquisa e Desenvolvimento (*R&D*) / marketing / Produção na Bélgica: "*Design to cost*". Produtividade 30%
- Lançamento de *6 Sigma* → Ganho 4 MM\$. Qualidade +50%. OTD +40%
- Racionalização do fornecimento → # dos fornecedores desceram 30%

1989-1995 THOMSON MULTIMEDIA - Bens de Consumo

1992-1995 Diretor Executivo da Thomson Télévision Components Europe

4 locais (França, Alemanha & Espanha) - 8 linhas de produto - 1200 empregados.
Receitas de 200 M€
Equipa de vendas Europa / EUA / Ásia

- Receitas subiram 100%, 90 MM€ fora da TM. Resultados equilibrados após anos de resultados negativos apesar da forte pressão dos preços (-8%)
- THOMPSON líder global das componentes com fios (transformadores LV & HV)
- Novo Portfólio de Produto com introdução de nova tecnologia → engenharia simultânea, deslocalização da produção, SMED, 5S, ...
- Negociação comercial com contas grandes - NOKIA, TOSHIBA, PHILIPS, Sony, IBM
- Reorganização da força de vendas → Acordo de distribuição na Europa

1991-1992 Gerente de fábrica - Villingen (Alemanha)
156 empregados - Receitas 25 MM€

- Mover a fábrica para um centro de lucro
- Receitas subiram 100%, 25 MM€ dos quais 11 MM€ em vendas externas. OM 5% depois de perda de 20%
- Mudança de gestão → Equipa de vendas, foco no cliente
- Melhorar & redução do processo → Flexibilidade, JIT, 5S. Pessoal efetivo baixou 50 empregados
- Aquisição de uma atividade da BOSCH → Diversificação de produtos: indústria automobilística

1989 - 1991 Auditor de Gestão Industrial

- Redução do Investimento - 10 %/15 M€
- Produtividade + 10% / Montagem Eletrónica

1986-1989 SERI RENAULT e OUROUMOFF & ASSOCIES

Consultor em organização industrial depois Gestor de Projetos

- Fábrica, oficina de *design* → PEUGEOT, SALOMON, PPG, PROPHARM, ANDRE,...

Licenciatura em Engenharia Mecânica do CESTI - Centre Des Etudes Supérieures des Techniques Industrielles - Paris 1986

Preparação para Gestão Sénior - THOMPSON- Les Mesnuls - 1990

Curso de Gestão Global de Negócios - Ge - Crotonville / USA -1996

Ski, t nis, golfe, caros clássicos & desportivos