

Raphaël Leboucq

Business Development & Grands Comptes — Pharma, Biotech, Chimie fine, EPI, Contrôle de la contamination
Marcq-en-Barœul (59700), France | +33 6 03 74 31 76 | raphael@leboucq.com | linkedin.com/in/raphaelleboucq

PROFIL

20 ans de vente technique B2B, dont 15 ans de développement de grands comptes en life sciences. Chimiste de formation (Master Chimie analytique, Polytech'Lille) et commercial de métier (Master Management, IAE Lille), je vends des solutions techniques là où l'erreur n'est pas permise : salles propres, production GMP, postes à fort risque chimique.

Spécialiste de l'ouverture de marchés et de segments non travaillés : création de verticales, conquête de comptes stratégiques, réactivation de réseaux de distribution. Objectifs tenus sans concession sur les marges.

COMPETENCES CLES

- Développement commercial : ouverture de marchés et de nouveaux segments, création de verticales, prospection, détection d'opportunités, négociation, tenue des marges.
- Grands comptes : gestion de comptes stratégiques (KAM), utilisateurs finaux et distributeurs, plans de comptes, pilotage du pipeline, CRM.
- Marchés : industrie pharmaceutique, biotechnologies, chimie fine, agroalimentaire, laboratoires R&D et contrôle qualité.
- Expertise technique : salles propres et environnements GMP, maîtrise de la contamination, équipements de protection individuelle (EPI), évaluation du risque chimique, confinement.
- Transverse : marketing produit et campagnes ciblées, gestion de gamme, coordination marketing / ADV / direction Europe, management fonctionnel d'équipes.

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

PIP Global Safety — Key End-user Manager Pharma / Chimie fine / Agroalimentaire

Mars 2026 – aujourd'hui | France

- Création de la verticale pharma France : segment jamais adressé par le groupe, ni par Honeywell Safety Products avant son rachat.
- Ouverture de comptes stratégiques du top 10 pharma mondial et de la chimie fine : premiers rendez-vous obtenus en moins de 3 mois sur des comptes ciblés depuis 15 ans.
- Réactivation d'un réseau de distributeurs EPI construit sur 12 ans en life sciences.
- Déploiement des évaluations de risque chimique KCL (370 000 molécules testées) comme porte d'entrée technique chez les industriels.

ASSA ABLOY Opening Solutions — Business Development Manager, Contrôle d'accès

Juin 2025 – Janvier 2026 | Hauts-de-France

- Développement et gestion d'un portefeuille de clients et de projets en contrôle d'accès et solutions de sécurité.
- Croissance par la prospection, la détection d'opportunités et les partenariats stratégiques.

Ansell — 12 ans 8 mois

Mai 2011 – Décembre 2023 | Bruxelles, Belgique (périmètre France et Europe)

Business Development Manager Life Sciences & Salles propres | Juillet 2018 – Décembre 2023

- Pilotage complet du segment life sciences : marketing, communication, développement commercial, grands comptes utilisateurs et distributeurs, gestion des produits.
- Construction des stratégies de vente sur les utilisateurs finaux clés pour contrer les objections prix et défendre les parts de marché face à une concurrence agressive.
- Travail transverse avec le marketing, la direction européenne, le service client et l'administration des ventes.

Sales Specialist Industries chimique et pharmaceutique | Juillet 2014 – Juin 2018

- Objectifs dépassés de plus de 30 % quatre exercices consécutifs sur les segments pharma et chimie, à marges préservées.
- Conversion de laboratoires pharmaceutiques vers de nouvelles gammes synthétiques sur un marché saturé : 100 % de l'objectif atteint.

Key Account Manager Chimie, Pharmacie, Machines & Équipements | Mai 2011 – Juin 2014

- Gestion et développement d'un portefeuille de grands comptes industriels sur trois segments à cycles de vente longs.

a1-Safetech AG — Regional Sales Manager

Janvier 2010 – Avril 2011 | MuttENZ, Bâle-Campagne, Suisse

- +50 % de ventes sur toute la moitié nord de la France en solutions de confinement pour laboratoires R&D et contrôle qualité.
- +60 % de comptes clés en 6 mois : pharmacie, chimie fine, pétrochimie, secteurs public et privé.
- Stratégies commerciales pour contrer les grossistes discount et défendre un positionnement premium.

Mettler-Toledo International — Ingénieur commercial

Décembre 2006 – Décembre 2009 | Viroflay, Île-de-France

- +15 % de chiffre d'affaires en 2008 sur un secteur historiquement mal suivi.
- +20 % de ventes sur la gamme AnaChem (analyse chimique) par rapport à l'année précédente.
- Coordination avec les divisions Industrie et Retail ; animation fonctionnelle d'assistants commerciaux, chefs de produits et techniciens.
- Reconquête et fidélisation de comptes clés ; campagnes marketing ciblées par ligne de produits.

Musthane — Commercial

Juin 2004 – Novembre 2006 | Willems, Hauts-de-France

- Solutions souples de stockage de liquides, lutte antipollution et levage pneumatique.
- Gestion de projets en dépollution des eaux.
- Participation à l'élaboration des stratégies marketing et communication.

FORMATION

- Cornell University — Executive Certificate, Finance (2023-2024)
- University of Helsinki — Certificat, Intelligence artificielle (2024)
- IAE Lille — Master, Administration des affaires et management (2003-2004)
- Polytech'Lille — Master, Chimie analytique (2000-2001)
- Université de Lille 1 Sciences et Technologies — Licence, Chimie organique (1997-2000)

CERTIFICATIONS ET FORMATIONS PROFESSIONNELLES

- Consultative Selling Training ; Professional Selling Skills
- NIBRT — National Institute for Bioprocessing Research and Training
- Financial Management Certificate ; Building AI (Beginner)

LANGUES

- Français : langue maternelle
- Anglais : courant, niveau professionnel complet
- Allemand : notions