



Aurélien Godoffe

+ NÉGOCIATION COMPLEXE
+ NÉGOCIATION COMMERCIALE

Directeur Commercial,
Aurélien Godoffe
accompagne les
entreprises en
négociation complexe.

Après des études de commerce, il évolue pendant vingt ans au contact de la grande distribution française et au sein de grands groupes agro-alimentaires mondiaux. Il démarre ainsi sa carrière en intégrant le groupe Danone puis le groupe Kraft Foods devenu Mondelez International. Il poursuit sa carrière en rejoignant le groupe Thai Union où il est membre du comité de direction depuis six ans, en tant que directeur Supply Chain puis directeur Commercial.

Tout au long de son parcours, Aurélien Godoffe a évolué sur des fonctions liées aux métiers de la négociation et à l'encadrement d'équipes de négociateurs sur des sujets aussi variés que logistiques, relations sociales et bien sûr commerciaux. Exposé quotidiennement à la pression et à l'exigence du secteur agro-alimentaire en grande distribution, il connaît bien les mécanismes de la complexité et les enjeux inhérents aux négociations entre fournisseurs et distributeurs que ce soit dans le cadre des accords nationaux ou internationaux.

Sa double expérience de négociateur et de manager lui permet d'avoir une expertise reconnue sur les sujets de la vente, de la négociation complexe, de la négociation commerciale et d'accompagner les organisations dans le cadre de la préparation, conduite, clôture et débriefing de tout type de négociation.

En 2023, il devient membre de l'équipe ADN et intervient auprès des organisations sur les thèmes de la négociation complexe et de la négociation commerciale.