



JOHN ROBINSON(N03)

DIRECTEUR GÉNÉRAL BKTECH FRANCE



QUEL EST LE RÔLE QUE VOUS OCCUPEZ AUJOURD'HUI ?

John, un parcours de l'ingénierie à la direction générale, illustre une trajectoire marquée par l'adaptabilité, le développement commercial et le leadership international.

John a évolué pendant 15 ans chez TOTAL, où il a occupé plusieurs postes dans le cadre d'une politique de mobilité interne. Il a débuté dans le développement des lubrifiants moteurs, collaborant avec les centres de recherche et les clients pour gagner des parts de marché. Il a ensuite été analyste du marché solaire, puis a rejoint le département Marketing service pour travailler sur les solvants hydrocarbonés, avec pour objectif de remplacer le diesel sur cinq marchés internationaux.

Pendant cinq ans, il a assuré la promotion et le développement commercial de cette activité avec les filiales du Groupe. Puis a géré une acquisition entre les États-Unis et la France. Souhaitant donner un nouvel élan à sa carrière, John a quitté TOTAL pour rejoindre REXEL, où il a accompagné les nouveaux services des marchés industriels en France avec une équipe de 100 personnes. Il a ensuite intégré la start-up PowerUp, spécialisée dans les batteries lithium-ion, séduit par le produit, l'équipe et la perspective d'évolution initiale.

En mars 2023, John a rejoint BKtech Group, avec pour mission de lancer l'activité du groupe suédois sur le marché français. Il en est le directeur général depuis septembre 2024.

RACONTEZ-NOUS VOTRE PARCOURS

Parcours académique :

- **2005-2007** : IFP School, Master of Engineering
- **2003 – 2006** : Ecole Nationale Supérieure des Mines de Nancy, Master's degree, Energy sector

Parcours professionnel :

- **2025** :  Trophée de l'Innovation : BKtech récompensé au CFIA Rennes <https://bktechgroup.fr/trophees-de-linnovation/>
- **2024 à ce jour** : Directeur Général France · BKtech Group ·
- **2022 à ce jour** : Associé · C'est qui le Patron ?! La Marque du Consommateur · Indépendant
- **2021 à ce jour** : Associé · Team for the Planet · Indépendant
- **2021-2023** : Vice President of Business Development · PowerUp
- **2019-2021** : Business Development Manager Industry · REXEL FRANCE
- **2007-2019** : Product Development, Market analysis, Market Development, Integration Manager · TOTAL

SUR QUELS PROJETS AVEZ-VOUS CONTRIBUÉ ?

«Le projet le plus marquant, c'est sans aucun doute celui mené avec BKtech.

Il a fallu partir d'une feuille blanche pour implanter l'activité sur le marché français, avec une technologie encore totalement inconnue localement, dans un domaine de prospection sans réseau pré existant lié à mes activités professionnelles passées.

La solution avait pourtant déjà fait ses preuves en Suède, mais le vrai défi consistait à gagner la confiance d'un premier client en France.

Dans un contexte parfois marqué par un certain chauvinisme et une réticence face aux innovations étrangères, il a été nécessaire d'adapter le discours, de créer des passerelles de confiance, et surtout de démontrer la valeur ajoutée de manière concrète. L'un des tournants majeurs a été d'amener les décideurs en Suède pour qu'ils voient la technologie en action.

Cela a permis de convaincre le Groupe Bel, qui est devenu notre premier client majeur en France. »

QUEL IMPACT A EU VOTRE DIPLÔME SUR VOTRE CARRIÈRE ?



«Le diplôme des Mines a eu un impact, notamment sur mes premières opportunités chez TOTAL, ainsi que sur l'évolution de carrière au sein du Groupe. TOTAL, comme l'IFP, accorde une attention particulière au parcours académique lorsqu'il s'agit de mobilité ou de progression. Au-delà de l'aspect formel, le diplôme m'a surtout apporté une structuration de pensée, une « âme d'ingénieur » qui reste un repère solide, notamment à l'international. La formation reçue, à la fois généraliste, ouverte sur le monde et ancrée dans des valeurs humanistes, correspond parfaitement aux attentes de grands groupes qui recherchent des profils capables de s'adapter, de comprendre les enjeux techniques tout en intégrant les dimensions humaines et globales des projets.

QUELS CONSEILS POUR LES FUTURS TALENTS ?

- «Il est essentiel de s'engager dans une activité dans laquelle on croit réellement, avec un produit dont on comprend les avantages et la valeur ajoutée.
- Il faut pouvoir défendre ce que l'on porte avec conviction. Cela passe par la mise en avant d'éléments concrets et factuels : plus on est aligné avec ce que l'on dit, plus on est crédible.
- Croire en ce que l'on fait et qu'on sait l'expliquer clairement, les choses se mettent naturellement en place. »

COMMENT AVEZ-VOUS IDENTIFIÉ ET APPROCHÉ LES ENTREPRISES ?

« J'ai commencé à établir des contacts en tant que coordinateur des exposants au Forum Est-Horizon, ce qui m'a permis d'échanger directement avec des entreprises comme l'IFP. C'est d'ailleurs par leur intermédiaire que j'ai été sollicité par TOTAL.

Par la suite, j'ai intégré REXEL et BKtech via des opportunités identifiées sur LinkedIn.

Quant à PowerUp, j'ai découvert l'offre sur le jobboard *Welcome to the Jungle* et c'est ainsi que le contact s'est noué.

Dans l'ensemble, ce sont principalement les réseaux sociaux professionnels qui ont été le levier de ces différentes opportunités. »

QUELLES SONT LES CLÉS DE LA RÉUSSITE DANS VOS MISSIONS ?

« L'une des clés essentielles, c'est l'écoute. Trop souvent, notamment à l'international, les Français sont perçus comme ayant tendance à s'écouter parler. Pour ma part, j'ai toujours veillé à inverser cette logique : écouter activement, poser les bonnes questions, comprendre réellement les besoins de mes interlocuteurs. C'est la base des relations humaines et, selon moi, le fondement du développement. Il ne s'agit pas seulement de savoir ce que l'on veut dire, mais surtout de s'assurer que l'on comprend bien ce qui est attendu, afin d'y répondre de manière pertinente et constructive. »

UNE TABLE À NOUS RECOMMANDER POUR UNE EXPÉRIENCE CULINAIRE À PARIS ?



Jean-Jean à Saint-Ouen.

Un lieu convivial et généreux en salle comme dans l'assiette.

37 Avenue Du Capitaine Glarner, 93400 Saint-Ouen France

<https://www.jeanjeanrestaurant.fr/>

UN MESSAGE POUR CONCLURE CET ÉCHANGE ?

«Une même formation, des parcours uniques : s'écouter pour mieux se réaliser.

Au final, bien que tous deux soient diplômés des Mines de Nancy, les frères Robinson, David en 2000 et John en 2003, ont suivi des trajectoires très différentes. David, à l'orientation technique marquée, s'épanouit dans une carrière d'expert en calculs après avoir débuté dans les essais moteurs.

John, quant à lui, s'est tourné vers le développement business, domaine dans lequel il se réalise pleinement.

Une illustration concrète de la diversité des parcours possibles, même avec une formation commune et de l'importance de suivre sa propre voie.»



Ami mineur,

Écoutes toi et profite de la vie. Amitiés John