Eric C. - Né le 02/01/1964
78480 Verneuil Sur Seine
29 ans d'expérience
Réf : 1706221323

Chef de projets agencement

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans le Bâtiment, les Services Commerciaux.

Formations

1984-1987 IESEG, programme grande école (Université Catholique de Lille)

1982 -1984 DUT Techniques de Commercialisation (Université Paris 5)

1982 Baccalauréat Littérature A4 (Lycée LE CORBUSIER POISSY)

Expériences professionnelles

2007-2017
NEVES Industries CA : 45 M€ - 14 menuiseries - 180 personnes Chef de projets opérationnel Aménagement intérieur : mobilier (placards, dressings, bureaux, chaises...) Cibles: Societes, hôtels, restaurants, collectivités, loisirs, croisiéristes. Prescription: architectes, designers, economistes, BE constructeurs. Référencement auprès des chaines volontaires, intégrées et groupements. ? Etude, Conseil et prise de mesures sur les chantiers. ? Elaboration des devis et conception du mobilier en CAO. ? Conception technique et industrialisation des concepts des clients dans le respect des normes et des cahiers des charges. ? Gestion des dossiers administratifs inhérents aux projets. ? Recherche en permanence des solutions pour améliorer le service aux clients dans le respect des coûts, de la qualité et des délais. ? Relations avec les autres services (comptabilité, logistique, production). ? Coordination technique des affaires : bon aboutissement des programmes, validation et conduite dans les règles de l'art des chantiers et des projets. ? Veille constante de la concurrence ? Reporting au DG. ? Participation aux salons professionnels (Equip'mag, Equip'hotel) ? Responsable du CA de 8M€. ? Gain de 28 % de nouveaux clients.

2003-2007
INTERFACE EUROPE filiale FIRTH CA : 88 M€ - 9 usines - 48 000 personnes - 188 personnes en France Chef de Marche CHR, Santé et Loisirs ? Agencement textile : moquette. ? Prescription : Architectes - Maîtres d'ouvrages - BE - Agenceurs Designers - Entreprises générales - Poseurs - Distributeurs-Tapissiers ? Suivi et développement du portefeuille clients : hôtels, collectivités, restaurants, casinos, cinémas, théâtres, magasins. ? Métrage et chiffrage des projets. ? Préparation des partenariats pour le montage des projets. ? Etude, création et présentation des concepts en 3D. ? Préparation des dossiers d'offres et des documents commerciaux. ? Participation aux réunions de chantiers, aux congrès et aux salons. Création d'une valise luxe destinée à mon marché ? Négociation de nouveaux contrats référencement ? CA de 1800000 M€, progression de 45 % en 3 ans

1999-2003
LINVOSGES Linge de maison, de table, tissus d'ameublement et vêtements CA = 63 M€ - 600 personnes - 1 usine Directeur Grands Comptes CHR ? Linge de maison - Nappage -Tissus ameublement (rideaux, couvre-lits.....) ? Développement des ventes auprès d'une clientèle professionnelle de l'hôtellerie, de la restauration et de la santé. ? Gestion des Grands comptes : Groupements - VPC - Administrations - Hôtellerie - Collectivités-Restauration - Revendeurs. ? Implantation de la marque dans les centrales. ? Animation de la force de vente pour développer le chiffre d'affaires des Établissements affiliés. ? Formation et assistance de la force de vente. ? Mise en place de la politique commerciale définie par la Direction. ? Mise en place des actions de promotion et d'animation visant à augmenter notre part de marché et à renforcer la présence de notre marque.. ? Création

d'un classeur concurrence ? Création de fiches de projet ? CA de 7M€

1993-1998
ONIRIS - TRECA - DUNLOPILLO Responsable Commercial - hôtellerie - Collectivités - Grands Comptes ? Vente de produits : literie - canapés - tissus - couvertures. ? Gestion et suivi des dossiers clients. ? Développement du portefeuille clients. ? Création, lancement et supervision des opérations commerciales. ? Animation équipe commerciale sédentaire. ? Organisation, préparation et suivi sur place des installations importantes (ex : Palaces, 4 étoiles). ? Participation à la détermination des objectifs et à l'élaboration des budgets. ? Participation à différents salons. ? 1er Vendeur France : 915 000 € de chiffre d'affaires

1991-1993
HOECHST - INFOTEC Animation du réseau concessionnaire ? Développer et fidéliser une clientèle de concessionnaire. ? Définir la stratégie et les actions à mettre en place pour permettre la réalisation des objectifs fixés par la politique de l'entreprise. ? Mise en oeuvre des actions de promotion et d'animation visant à augmenter leur part de Marché et à renforcer la présence de notre marque : vitrines promotionnelles, expositions, manifestations, mailings etc ... ? Contrôle et suivi de la politique commerciale de la société. ? Animation et assistance des équipes de vente. ? Elaboration des plans de formation. ? Assurer le lancement des nouveaux produits. ? Collecter les infos marché-clients-concurrence

1989-1991
HOECHST - INFOTEC Délégué commercial ? Produit : photocopieurs, télécopieurs, connexions informatiques. ? Vente auprès de PME/PMI, grands comptes. ? Prise de rendez-vous téléphonique ? Formation à la vente et à la négociation. ? Etude du financement et élaboration des contrats.

1987-1988
HOECHST - SCTF - THR Agent de sécurité ? Standard - accueil des visiteurs. ? Prévention sécurité des personnes et des biens. ? Surveillance.

Langues

- Anglais : Diplôme de la Student Travel Foundation / Allemand : Niveau Scolaire parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Chef de projets opérationnel
Aménagement intérieur : mobilier (placards, dressings, bureaux, chaises...)
Chef de Marche
Directeur Grands Comptes
Responsable Commercial (Expert)

Centres d'intérêts

- SPORT : Jogging, natation, voile

AUTRES : Lecture, photographie, aquariophilie, Animation disco-mobile