Eric C. - Né le 02/01/1964
78480 Verneuil Sur Seine
30 ans d'expérience
Réf : 1903250742

Project manager

Objectifs

Intégrer une entreprise ou le dynamisme et la responsabilisation des individus permettent à chacun d'aller de l'avant, de se dépasser et de faire preuve de créativité tout en respectant des valeurs fortes de qualité et d'éthique au service de ses clients

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

1987 : IESEG, programme grande école à Université Catholique de Lille sur Lille

1984 : Bac +2 à Université Paris 5 sur Paris
DUT Techniques De Commercialisation

1982 : Bac à Lycée le Corbusier sur Poissy
Baccalauréat Littérature A4

Expériences professionnelles

08/2017 à ce jour :
Agent commercial en agencement chez H&h Group

11/2010 - 2017 :
Chef de projets opérationnel chez Sodifra Agencement/ Ca : 6m€-1 Atelier-12 Personnes
Aménagement intérieur : mobiliers et agencements.
Cibles: sociétés, hôtels, restaurants, retail, collectivités, loisirs, croisiéristes.
Prescription: architectes, designers, économistes, 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
Création d'un classeur échantillons adapté à chaque marché.
Reporting au Responsable d'exploitation.
Participation aux salons professionnels (Equip'mag, Equip'hotel……)
? Responsable du CA de 6M€.
? Gain de 38 % de nouveaux clients.

10/2003 - 2010 :
Directeur Commercial et Marketing France / Directeur Firth France (responsable agence 33 personnes) chez Groupe Interface (9 Usines - 48 000 Personnes) Filiale Firth Moquette - Ca = 89 M€ - 188 Personnes En France
?Cible: hôtellerie, restauration, retail, loisirs, collectivités, administrations.
Prescription : architecte, designers, promoteurs, administrations, poseurs
Entreprises du bâtiment.
? Encadrement de 14 commerciaux, et 7 ADV (recrutement, évaluation ….)
? Développement des ventes (objectifs, plans d'actions)
? Organisation et animation des réunions régionales et nationales ? Mise en place d'actions spécifiques, à la région (commando…).
? Référencements auprès de chaînes et groupements. ? Relation avec les autres services (comptabilité, logistique, ...).
? Responsable du compte d'exploitation, gestion et suivi des budgets.
? Participation aux réunions de chantiers, aux congrès et aux salons.
? Contrôle (CA, rapports) et reporting au Directeur Européen.
? Création d'un catalogue et d'une valise luxe pour mon marché
? Négociation de nouveaux contrats de référencements
? Responsable du CA de 18 M€, progression de 45 % en 4 ans

01/1999 - 2003 :
Directeur Grands Comptes CHR chez Linvosges Linge De Lit, Linge De Bain, Linge De Table, Vêtements De Travail, Tissus D'ameublement (rideaux, Couvre-lits……..) Ca = 63 M€ - 600 Personnes - 1 U
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 (15 ciaux) 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

06/1993 - 1998 :
Responsable Commercial - hôtellerie - Collectivités - Grands Comptes chez Oniris - Treca - Dunlopillo Literie - Ca - 500 Mf - 1000 Personnes - 4 Usines
? Vente de produits : literie.
? 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

02/1991 - 1993 :
Animation du réseau concessionnaire chez Groupe Societe FranÇaise Hoechst
? 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 : création de documentation

01/1989 - 1991 :
Délégué commercial chez Groupe Societe FranÇaise Hoechst
? 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

09/1987 - 1988 :
Agent de sécurité chez Groupe Societe FranÇaise Hoechst
? Standard - accueil des visiteurs.
? Prévention sécurité des personnes et des biens.
? Surveillance

Logiciels

Office, SketchUp

Atouts et compétences

Développement des ventes (objectifs, plans d'actions)
Organisation et animation des réunions régionales et nationales
Mise en place d'actions spécifiques, à la région (commando…).
Référencements auprès de chaînes et groupements.
Relation avec les autres services (comptabilité, logistique, ...).
Responsable du compte d'exploitation, gestion et suivi des budgets
Gestion des Grands comptes : Groupements - VPC - Administrations

Centres d'intérêts

SPORT : Jogging, natation, voile
Lecture, photographie, aquariophilie, Animation disco-mobile