Eric G. - Né
92250 La Garenne-colombes
37 ans d'expérience
Réf : 2002251216

Technico-commercial btob et btoc

Ma recherche

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

Formations

1980 : Bac
BAC G2

Expériences professionnelles

2016 - 2019 :
Technico-commercial BtoB et BtoC chez Murprotec - Entreprise De Traitement D'humidité Et De L'air
Département expertise: diagnostics et audits
Elaboration de solutions techniques et définitives.
• Prospection auprès de Maitres d'Ouvrages, Maitres d'OEuvres, Administrateurs de biens, entreprises du bâtiment et économistes.
• Prospection auprès des particuliers .
• Foires, expositions .

2004 - 2015 :
Gérant chez Société B.a.p (ouvertures Du Groupe Fpee) - Entreprise De Fenêtres Et Fermetures sur Paris
• Management d'une équipe de sept employés.
• Etablissement des devis et appels d'offres.
• Responsable de l'approvisionnement et de la pose.
• Prospection auprès de maîtres d'oeuvre, maîtres d'ouvrage et institutionnels.
• Développement Commercial

1996 - 2004 :
Chef d'Agence BtoC chez Tryba - Entreprise De Fenêtres Et Fermetures sur Coignières
• Management d'une équipe de sept employés.
• Mise en place de la stratégie de développement, suivi des objectifs et challenges.
• Chargé du recrutement.
• Accompagnement des commerciaux et suivi des objectifs.
• Responsable de la marge des travaux et de leur bonne exécution.
• Etablissement de devis.

1991 - 1995 :
Chef des ventes BtoB chez France- Fermetures - Entreprise De Volets Et Fermetures sur Paris
• Prospection commerciale et technique auprès de revendeurs en fermetures.
• Management et chargé de mettre en place le développement commercial.
• Etablissement des appels d'offres. Aide techniques et soutien commercial auprès des équipes.
• Chargé d'un portefeuille de clients grands comptes

1989 - 1991 :
Chargé d'Affaires BtoC chez Neuilly Stores - Entreprise De Stores, Fenêtres Et Fermetures sur Neuilly-sur-seine
• Réalisation de devis en clientèle.
• Management de trois commerciaux ventes aux particuliers.
• Prise de rendez-vous. Distribution des contacts et aide à la finalisation de la prise de commande.
• Chargé de mettre en place les poseurs interne et sous-traitants.
• Responsable des objectifs et de la marge.
• Organisation de salons dédiés aux particuliers.
• En contact directe avec la direction et les fournisseurs

1987 - 1989 :
Responsable de collection homme chez Infinitif - Prêt à Porter sur Paris
• Agencement du magasin.
• Responsable des Collections Homme INFINITIF. Contact auprès des fournisseurs.
• Responsable de la mise en place dans les différents points de vente

1981 - 1987 :
Responsable Rayon chez Daniel Hechter - Prêt à Porter sur Paris
• Responsable achat et contrôle de qualité des nouvelles collections.
• Mise en places des nouvelles collections et réapprovisionnement.
• Chargé de contrôle qualité auprès des fournisseurs

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

• Elaboration de solutions techniques et définitives.
• Prospection auprès de Maitres d'Ouvrages, Maitres d'OEuvres, Administrateurs de biens, entreprises du bâtiment et économistes.
• Prospection auprès des particuliers .
• Foires, expositions
• Management d'une équipe
• Etablissement des devis et appels d'offres.
• Responsable de l'approvisionnement et de la pose.
• Développement Commercial
• Chargé d'un portefeuille de clients grands comptes

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

• Voile,
• Plongée sous marine,
• Ski,
• Tennis,
• Membre du Club Jean Nicot et Los Puros