

Eric D. - Né en 1975
74290 Menthon St Bernard
17 ans d'expérience
Réf : 1410061610

Directeur des ventes

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Rhone Alpes, dans le Bâtiment.

Formations

1995 - 96 EM LYON / Full time
M.B.A du CESMA
1991 - 93 CNAM / cours du soir
Maîtrise Marketing Vente de l'I.C.S.V
1988 - 90 CNED / cours à distance
BTS Force de vente
NTIC :
Maîtrise des logiciels Microsoft
Auditeur certifié AFAQ

Expériences professionnelles

Depuis 01/2011

DIRECTEUR REGIONAL DES VENTES CREAL SA. Second oeuvre en B to B. Suite dépôt bilan et rachat, en charge du redressement de la région Sud-Ouest. Depuis 11/2013 Création de l'activité transversale grands comptes. 2012 - 2013 Définition et mise en oeuvre du business plan à destination d'une clientèle exigeante à fort potentiel. CA généré 2,5 M€, clients dans le top 10. En charge de Rhône Alpes puis Sud-Est : 16 collaborateurs en back et front office. 2011 - 2012 Structuration de l'activité commerciale par la mise en place d'outils CRM et de pilotage. Recentrage des commerciaux sur le développement par la mise en place d'une administration des ventes, d'objectifs individuels et un coaching régulier. Résultats + 6% versus budget.

2009 - 2010

CREATION/GERANCE SARL Distribution additifs aux carburants Cessation d'activité suite défaillance du concédant.

2007 - 2009

DIRECTEUR COMMERCIAL PORALU SA. Second oeuvre en B to B. ? Organisation de la fonction commerciale et mise en place d'une stratégie de différenciation. ? Doublement du portefeuille clients, CA + 23 %, résultat net 12 %, élargissement de gamme. ? Création d'un catalogue de présentation produits/entreprise et d'outils de merchandising. ? Doublement de l'activité grands comptes par la négociation d'un référencement national.

2003 - 2007

DIRECTEUR REGION SUD-EST FRANCIAFLEX. Second oeuvre en B to B. ? Direction de deux établissements, gestion des affiliés et membre de la commission marketing. Réorganisation de l'agence principale (division par 2 des charges de structure). ? Définition et mise en place d'outils de pilotage = gains de productivité de 40 %. ? Construction d'une équipe (17 personnes) performante, reprise de parts de marché = CA + 60 %. ? Acteur de la modification de la gamme menuiseries PVC = doublement du CA en 3 ans.

CHARGE DE MISSION POMONA. Distribution produits surgelés. CHR/RHF. 2001 - 2002 Formation des managers dans le pilotage de leur équipe et le développement de leurs segments. CA en hausse de 4%, marge à + 6%. 162 nouveaux clients. Négociation directe de grands comptes en restauration collective, CA additionnel

de 850 K€. DIRECTEUR DE FILIALE France BOISSONS. Distribution boissons. CHR/RHF. 1996 - 2000 Directeur unité décentralisée 1998 - 2000 Ouverture et direction d'un centre de profit (11 collaborateurs) : résultats + 12 %, EBIT 16 %. Management de l'activité restauration collective de la région : progression du CA de 50% . Direction commerciale 1996 - 2000 Elaboration d'un plan d'actions commerciales, d'indicateurs de performance et d'outils de reporting. Augmentation de la productivité commerciale de 30 %, mise en place d'opérations commerciales en partenariat avec les principaux fournisseurs. ATTACHE COMMERCIAL 1984 - 1996 Missions de commercial terrain dans le second oeuvre bâtiment, auprès d'une clientèle de négociants en matériaux pour le compte de sociétés telles Hilti et Kazed.

Langues

- Anglais : lu, écrit, parlé parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

- Coaching, animation et accompagnement de la force de vente.
- Administration des ventes et suivi clientèle.
- Gestion, négociation et suivi des grands comptes.
- Définition, mise en place et gestion de process commerciaux et de plan d'actions commerciales en conformité avec les objectifs d'entreprise.
- Adaptation du mix produits au marché.
- Gestion globale d'une business unit : budget / compte de résultats / Reporting / relations sociales / négociations annuelles / évaluations.
- Conduite du changement et business développement.
- Développement et gestion de réseaux, d'affiliés et de franchisés.
- Prospection, prescription, formation.

PRINCIPALES REALISATIONS :

• Repositionnement de la stratégie commerciale et marketing : création de valeur et de différenciation, édition d'un catalogue produits, CA + 23%.

• Création d'une dynamique de croissance par la mise en place de binômes, la création d'outils de suivi et de reporting, ainsi que par l'instauration d'objectifs individuels et collectifs précis et partagés : CA région Sud-Est + 60% en 3 ans à 16,5M€.

• Création, certification ISO, développement et gestion globale d'une unité de distribution de boissons auprès d'une clientèle CHR/RHF : résultats +12% versus budget.

• Management du développement, par le biais d'opérations de référencement auprès de grandes enseignes de la restauration collective (CA en hausse de 130% en 3 ans chez France Boissons) et grâce à des plans de prospection intensive et ciblée sur la restauration commerciale (162 nouveaux clients acquis en 8 mois chez Pomona).

Succès story lors du lancement et développement d'un nouveau produit porte de placard : doublement du nombre de revendeurs / taux d'équipement des show room de 80 % / négociation d'un référencement avec une grande enseigne GSB. (Expert)