

**Jean-eric B. - Né**  
**13000 Aix En Provence**  
**26 ans d'expérience**  
**Réf : 1804100745**

## Directeur des ventes

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, en PACA, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

Septembre 1999 > Juin 2001  
IESE / BUSINESS SCHOOL  
Classée dans le top 10 mondial  
Master of Business Administration  
BARCELONA

Janvier 1990 > Juin 1991  
I.I.T. / ILLINOIS INSTITUTE OF TECHNOLOGY  
Bachelor of Science in Civil Engineering.  
Dean's list, GPA 3.6/4.0  
CHICAGO

Septembre 1987 > Juillet 1989  
E.S.T.P. / ECOLE SPÉCIALE DES TRAVAUX PUBLICS  
Section Conducteur Travaux Publics.  
Top 20%  
PARIS

### Expériences professionnelles

---

#### **Septembre 2013 à Aujourd'hui**

SOCOFRAN Top 3 des sociétés privées de BTP au niveau national (CA >70M€). Fonction : Directeur Général Adjoint en charge des fonctions support - POINTE-NOIRE, CONGO. RESPONSABILITÉS Administrateur délégué et membre du conseil. En charge d'un parc de plus de 400 Equipements, 4 Carrières, 2 sites de préfabrication, un service transport, un laboratoire et un service QHSE pour les deux agences de Pointe-Noire et Brazzaville. Organisation de la société intégrée en 3 activités (Pôle TP, Pôle Bâtiment, Pôle Travaux maritime) et 5 centres de profit. Programme de détection et de formation de collaborateurs locaux ou régionaux pour l'accession à des postes de cadres. Développement du portefeuille de clients privés. RÉSULTATS Baisse de 60% des charges fixes entre 2013 et 2015. Transfert du portefeuille client du secteur Public vers le secteur Privé. Nationalisation des postes avec accroissement de la maîtrise des processus QHSE.

#### **2009-2013**

BUREAU VERITAS Fonction : Directeur Général de BV en République du Congo et Responsable de la Business Unit Industry and Facilities en République Démocratique du Congo - POINTE-NOIRE, CONGO. RESPONSABILITÉS Administrateur de la société avec délégation de représentation auprès des autorités. Définition et suivi budgétaire d'un P&L de 15 M€. Responsable commercial des principaux comptes clients dans l'O&G et les Mines. Responsable Technique des services d'inspection en charge de la zone Afrique. RÉSULTATS Augmentation du CA de 46%, et de 4,6% de la marge opérationnelle. Premier pays en terme de contribution au résultats de trésorerie de la zone Afrique. Deux fois nommé dans le top 10% des managers de la zone.

## **2001-2008**

APROB Services d'expertises et de contrôles aux entreprises du BTP Fondateur et Président - AIX-EN-PROVENCE. RESPONSABILITÉS Création d'une entreprise dont la mission était de fournir un service d'expertise de matériels industriels d'occasion en appui des ventes aux enchères et sur Internet. Développement des ventes par la diversification des offres clients (Vérification Générale Périodique). Organisation d'un réseau de plus de 60 inspecteurs à travers l'Europe, chacun équipé d'un logiciel développé en interne pour effectuer les contrôles et remettre les rapports digitalisés sous 48 heures aux clients. RÉSULTATS Levée de fonds de 450 000€ auprès d'un industriel et d'un fond de placement. CA de zéro à 1,5 M euros avec résultats positifs à partir de la quatrième année. Référencé auprès du groupe SUEZ comme l'un des trois fournisseurs de contrôles réglementaires. Organisation de la prise de participation majoritaire de la société par un bureau de contrôle leader mondial.

## **1994-1999**

INGERSOLL-RAND Constructeur industriel - MANCHESTER, U.K Fonction : Directeur des ventes Europe du sud pour les compresseurs d'air RESPONSABILITÉS Développement du réseau de vente des compresseurs d'air portable. Responsable des 6 commerciaux directs (France, Espagne) et gestion de 6 distributeurs : Portugal, Turquie, Grèce, Italie (augmentation de 20 % des parts de marché), Suisse et Chypre. RÉSULTATS Augmentation des ventes de 9% sur un budget de \$12.

## **1995-1998**

Chef de produit IR-MONTABERT-LYON RESPONSABILITÉS Définition des actions marketing avec les responsables commerciaux européens. Support de vente auprès des responsables commerciaux et distributeurs. Responsable de la Publication mensuelle d'analyses des marchés européens. Sales & Marketing junior manager

## **1993-1994**

AUTOROUTES DU SUD DE LA FRANCE Fonction : Chef de projet technique - AVIGNON RESPONSABILITÉS Responsable pour l'élaboration d'un programme de formation des nouvelles techniques de viabilité hivernale pour une centaine de responsables travaux. Formateur de la partie théorique du programme pour l'ensemble des agences.

## **1991-1993**

COLAS - YPSILANTI, USA Fonction : Conducteur Travaux - Volontaire Service National en Entreprise (V.S.N.E.). RESPONSABILITÉS Encadrement d'équipes de travaux routiers comprenant de 4 à 8 ouvriers. Gestion de travaux avec suivi de projets jusqu'à \$200,000. Préparation et soumission d'appels d'offres de travaux V.R.D.

## **Langues**

---

- Français (Langue natale) / Anglais (Parlé, Lu, écrit) / Espagnol (Parlé et lu) parlé: scolaire / écrit: notions

## **Atouts et compétences**

---

Développement du portefeuille de clients  
Développement des ventes  
Administrateur de la société avec délégation de représentation auprès des autorités.  
Définition et suivi budgétaire  
Responsable commercial  
Responsable Technique des services d'inspection  
Définition des actions marketing avec les responsables commerciaux  
Support de vente auprès des responsables commerciaux et distributeurs.  
Responsable de la Publication mensuelle d'analyses des marchés (Expert)