

Thierry C. - Né
60300 Senlis
31 ans d'expérience
Réf : 1808211002

Charge d'affaires / responsable commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Picardie, dans les Services Commerciaux, l'Architecture.

Formations

1996 à 1997 Master of Business Administration (MBA); International Management
I.U.A. San Francisco USA.
1978 à 1982 Ecole Nationale Supérieure des Arts Décoratifs (ENSAD Paris).
1977 à 1978 Ecole du Louvre : histoire générale de l'art.
1977 Baccalauréat série B

Expériences professionnelles

2011-2014

CHARGE D'AFFAIRES PRESCRIPTION - BerryAlloc-Paris/Ile de France Mission : Présenter et promouvoir l'ensemble des gammes de produits (parquets et stratifiés) auprès des architectes, BE, Promoteurs immobiliers (Vinci, Bouygues, Kaufman, Eiffage..) Maitrise d'oeuvre/ouvrage, Economistes, Entreprises de Pose. Identifier et suivre les appels d'offres. Préconiser les produits les plus adaptés en fonction du cahier des charges défini pour chaque projet. Résultats : Identification, conception et suivi de nombreux projets de réhabilitation et de construction. Mise en place de relations de partenariat avec les acteurs majeurs de la profession. Augmentation des volumes de vente de 51% à fin 2012.

2007-2010

CHARGE D'AFFAIRES - Marguerois/Pierre Frey - Paris Mission : Prospecter et développer le marché traditionnel des Editeurs d'Ameublement et les Bureaux d'Etude en Europe et aux USA. Développer le marché de la Bagagerie. Résultats : Ouverture de comptes clés : Goyard, Bureau d'étude Christian Liaigre, Lelièvre...

2003-2006

RESPONSABLE COMMERCIAL - Rasch France - Ile de France/Centre Mission : Renforcer la notoriété de la société sur le marché français du papier peint/tissu d'ameublement (GSB, Grossistes, Groupes (Zolpan, Agora, CPG...), Boutiques Déco, Prescripteurs/Architectes). Commercialiser des produits issus de collections thématiques ainsi que des produits de stock. Résultats : CA multiplié par 2 à fin septembre 2006. Ouverture d'environ 30 nouveaux comptes clefs (Boutiques Déco et GSB : Leroy Merlin Paris, Monsieur Bricolage Limoges et Châteauroux...).

1997-2002

CHEF DES VENTES FRANCE - Harlequin - Paris et Métropole Mission : Créer la structure française. Définir une stratégie privilégiant les Groupements (Delzongle, Midi Papier Peint, Décorial, Sigma-Kalon, Akzo Nobel...) et les Comptes Clefs ainsi que les Prescripteurs/Architectes pour assurer la survie d'Harlequin sur le marché des papiers peints et tissus d'ameublement en France. Animation et recrutement d'une équipe commerciale, constituée de 6 personnes, pour optimiser les ventes et promouvoir l'ensemble des collections. Résultats : Les objectifs fixés à 13 MF ont été réalisés à fin 2002

1993-1995

RESPONSABLE DU DEPARTEMENT TISSUS D'AMEUBLEMENT - Bucol - Paris et Lyon Mission : Stabiliser

puis redresser une activité qui a connu une forte baisse, et redonner une image qualitative de l'entreprise. Manager et dynamiser une équipe administrative, technique et commerciale de 10 personnes. Résultats : Augmentation du CA de 10MF à 15MF grâce à la création d'un portefeuille de 8 nouveaux grands-comptes Europe + USA (Canovas, Boussac, Osborne and Little, Donghia....).

1988-1992

RESPONSABLE COMMERCIAL FRANCE/ALLEMAGNE - Gratry-Lorthiois - Paris et Halluin Mission : Développer une clientèle haut de gamme et tendre vers des produits à forte valeur ajoutée. Résultats : Obtention de nouvelles parts de marché, développement de 100% de nouveaux clients grands-comptes (Kenzo, Frey, Sahco-Hesslein....). CA=30MF

1983-1987

ATTACHE COMMERCIAL - Ratti - Côte puis Paris Mission : Créer une division Tissus d'Ameublement France. Prospector et identifier des principaux clients cibles haut de gamme. Promotion et adaptation des produits fabriqués en Italie pour répondre aux attentes et besoins du marché français. Résultats : Développement d'un CA de 11,5MF (Nobilis, Lelièvre, Rubelli....).

Langues

- Français/Anglais/Italien parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

□Promotion et vente de produits créatifs, esthétiques et techniques - France et international
□Analyse des besoins spécifiques selon les cahiers des charges et conseil
□Elaboration et gestion de projets
□Interface clients/fabrication
□Développement de nouveaux marchés
□Management d'équipes commerciales (10 personnes)

AUTRES

Architecture ancienne et patrimoine/Design : peinture et mobilier (Expert)

Centres d'intérêts

- Sports équestres (compétition : Dressage et CSO).