

Eric G. - Né le 01/03/1964
49000 Ecouflant
30 ans d'expérience
Réf : 1904161158



Directeur developpement technique

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Pays de la Loire, dans le Batiment.

Formations

1996 :

Formation Commerciale et Management

1986 : sur Versailles

Brevet d'Etat 1er degré d'éducateur sportif

1985 : Bac à CNAM sur Paris

Bac Gestion Comptabilité

Expériences professionnelles

02/2017 - 2018 :

Dirigeant d'une Concession du réseau OuvertureS chez Open Go Ouvertures sur Angers

- Fournitures et pose de menuiseries et fermetures extérieures

12/2009 - 2016 :

Directeur Technique secteur Menuiseries, Energies Renouvelables, Alarmes chez Technitoit sur Angers

- Management de 50 personnes, CA/an de 10 M€

- Négociation et gestion des Achats

- Organisation de l'activité Pose et Contrôle de la rentabilité

- Recherches et développements techniques de produits

03/2005 - 2009 :

Directeur Commercial chez Falco - Fabrication De Menuiseries Pvc Et Aluminium sur Beaupreau

- Développement commercial et création de concessions régionales

- Animation d'un réseau de 50 constructeurs

- Participation aux mises au point technique de gammes industrielles

04/2000 - 2005 :

Directeur Commercial et Associé chez Idf Fermeture - Fourniture Et Pose De Menuiseries Façades Et Bardages sur Vernouillet

- Orientation et organisation de la politique commerciale, CA/an de 12 M€

- Gestion d'une équipe de bureau d'étude pour les gros chantiers

- Métrage, pose et gestion des SAV en accompagnement des équipes

08/1991 - 2000 :

Ingénieur d'affaires chez Oxco Groupe St Gobain - Fabrication De Menuiseries Pvc Et Aluminium sur Clichy

- Montage d'affaires en fournitures et poses avec les maîtres d'ouvrages et architectes
- Encadrement d'une équipe d'études
- Réalisation des objectifs, CA/an de 3M€

06/1988 - 1991 :

Responsable des Achats chez Soserbat - Fédération Parisienne Du Bâtiment sur Paris

- Négociation et gestion des achats en fournitures et services pour la Fédération et l'ensemble des 30 Chambres syndicales de corps de métiers du bâtiment

Atouts et compétences

- Management
- Négociation et gestion des Achats
- Organisation de l'activité Pose et Contrôle de la rentabilité
- Recherches et développements techniques de produits
- Développement commercial
- Montage d'affaires en fournitures et poses avec les maîtres d'ouvrages et architectes
- Encadrement d'une équipe d'études
- Réalisation des objectifs, CA/an de 3M€