

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