

Eric H. - Né en 1970
77170 Brie-comte-robot
27 ans d'expérience
Réf : 2105171043

Directeur commercial ou directeur export

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur la France et étranger, dans le Bâtiment second oeuvre, les Services commerciaux.

Formations

2001 : Bac +5 à Institut Supérieur de Commerce de Paris (ISC)
Master Management Stratégique des Entreprises

1988 : Bac +2 à lycée jean Aicard sur Hyères
BTS Action Commerciale

1986 : Bac
Bac B

Expériences professionnelles

2022 à ce jour :

Responsable commercial france

Responsable Commercial pour la FRANCE (Area Manager) pour un industriel spécialisé dans la fabrication et la distribution de solutions de systemes techniques pour transport et évacuation de l'eau. Cible de clients : négoce professionnels du sanitaire, plombiers chauffagistes, bureaux d'etudes

2005 - 12/2021 :

Head of sales - chez G.e.m.e Dubai, Emirats Arabes Unis

PME Française industrielle, fabricant d'outillages techniques et spécifiques.

Gestion opérationnelle et management de la filiale

Responsable du P&L

Elaborer et suivre les budgets commerciaux et marketing

Concevoir les strategies commerciales, marketing opérationnel et digitales

Mettre en oeuvre des plans commerciaux par zones et par activités

Animation des clients existants et prospection sur de nouvelles zones

Lancement de nouveaux produits

Gestion directe des grands comptes stratégiques

Interface avec les differents services de l'entreprise en France

Représentation de l'entreprise lors de salons internationaux

2000 - 2004 :

Directeur des ventes puis directeur commercial chez Olfa, Fabricant Haut De Gamme D'accessoires Sanitaires, Pour Le Second Oeuvre Du Bâtiment Et Le Marché De La Décoration

optimisation du circuit de distribution auprès des professionnels, des grossistes, des boutiques spécialisées, des grandes surfaces (GSB,

GSS), des grands magasins et des bureaux d'études.

Réorganisation de la politique et de la stratégie commerciale en se rapprochant et en l'adaptant des clients

leaders de chaque secteur de distribution.

Mise en place d'une nouvelle structure commerciale de 20 collaborateurs. (Remplacement de Multicartes par des exclusifs)

Définition en collaboration avec le marketing des axes de développement et mise en place des plans d'actions clients correspondants.

Montage des plans de négociations annuelles, négociations des conditions commerciales, des opérations nationales, des assortiments, marketing opérationnel.

Mise en place d'outils de reporting (tableau de bord)

Assurer une coordination des activités commerciales avec les autres départements de l'entreprise (lancement de produits, prévision des ventes, préparation et suivi des budgets, recrutement et formation des équipes)

Membre du comité de direction

Progression du CA entre 5 et 7% par an. Chiffre d'affaires : 20 000 k€

1994 - 2000 :

DIRECTEUR REGIONAL et RESPONSABLE GRANDS COMPTES chez Franke : Fabricant Suisse Haut De Gamme éviers, Robinets Et électroménagers

Développement de la région, responsable des enseignes BUT, CONFORAMA, SERAP, BHV...

Encadrement de 5 commerciaux, progression du CA entre 20 et 25% chaque année. CA de 4500K€

CHEF DE SECTEUR de 1995 à 1997, sur l'est de l'île de France auprès des grossistes, de la GSB, des cuisinistes et des grandes enseignes de la distribution spécialisée. Prise en main du secteur à 150 K€, à mon départ le secteur est de 800K€

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Italien (Oral : commerciale / Ecrit : avancé)

Atouts et compétences

Définir et mettre en oeuvre une politique commerciale, réorganisation opérationnelle

Définition et mise en place des budgets commerciaux, par métiers, segments et produits.

Management stratégique, pilotage du changement et des processus

Suivi et évaluation des résultats, tableau de bord, utilisation des états financiers

Communication, négociation annuelle des référencements et développement d'un chiffre d'affaire

Recrutement et animations des équipes dans le cadre juridique de la gestion des ressources humaines

Centres d'intérêts

Jeu vidéo, pratique du VTT, permis bateau, Football, plongée sous marine