

**Eric C.** - Né en Août 1963  
**85210 La Chapelle Thémér**  
**29 ans d'expérience**  
**Réf : 2111161351**

## Responsable régional

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Nouvelle-Aquitaine, dans le Bâtiment.

### Formations

---

**1983** : Bac +2 sur Toulouse  
DEUG C LEA anglais-italien

**1981** : Bac sur Toulouse  
BAC A<sup>2</sup> (Philo-latin-langues) mention AB

### Expériences professionnelles

---

**2014 - 2016** :

Responsable Régional chez Groupe Socofer- Filiale Jouanel- 26 Départements Sud-ouest  
Machines de pliage et découpe de métal de faible épaisseur

- Mise en place de nouvelles offres commerciales
- Développement de partenariats commerciaux
- Conduite de projets de veille concurrentielle
- Suivi du niveau de satisfaction client (CRM)
- Animation d'équipe opérationnelle

Résultats obtenus : Progression de 20% / A-1

**2013 - 2013** :

Technico-commercial chez Groupe Sebico Filiale Neveux - 4 Départements Sud-ouest  
Systèmes d'Assainissement Non Collectif

Résultats obtenus : Progression de 12 % du CA / A-1

**2012 - 2012** :

Responsable Régional 10 départements Grand Sud-Ouest chez Kdb Isolation, Fabricant D'écrans Sous Toiture Ultra- Réfléchissants Pour Le Bâtiment

**2010 - 2011** :

Responsable Régional 11 départements Grand Sud-Ouest chez Isonat, (buitex) Fabricant D' Isolants Naturels, Flexibles Et Rigides Pour Le Bâtiment

**1999 - 2009** :

Technico-commercial chez Zolpan (materis) sur Paris Et Bordeaux

**1994 - 1998** :

Technico-commercial chez Master Distribution, (ici) Fabricant Et Distributeur De Peinture Du Bâtiment

**1992 - 1994 :**

Technico-commercial/Formateur chez Mole-richardson France, Fabricant En Éclairage Architectural, Basse Tension Et Blocs Fluo

**1987 - 1992 :**

V.R.P salarié chez Hilti France, Fabricant Et Distributeur De Fixations, Matériel De Perforation Pour Le Bâtiment

**1985 - 1986 :**

CONCEPTEUR EN PUBLICITE ET ANIMATEUR chez Nrj, Groupe Cofirad

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

**Compétences Commerciales**

- Promouvoir des offres commerciales
- Négocier des contrats
- Conduire des actions de CRM
- Mettre en place une veille concurrentielle
- Appliquer la politique de l'enseigne

**Compétences en management opérationnel**

- Planifier et organiser des événements
- Animer une équipe opérationnelle
- Rendre compte des résultats
- Rédiger des rapports d'activité (reporting)
- Collaborer à la stratégie commerciale de l'entreprise en management opérationnel

## Permis

---

Permis B