

Eric S. - Né en 1967
45100 Orléans
27 ans d'expérience
Réf : 2202080850

Commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Centre-Val de Loire, dans les Services commerciaux.

Formations

2012 : Formation

Formation franchiseur ; aux problématiques foncières, méthodes de vente aux particuliers, techniques de construction, gestion des dossiers clients

1985 : Formation à Brassard sur Tours

école de marketing

Expériences professionnelles

2005 - 2012 :

Gérant CMI chez Eps Mikit Orléans Est Sarl

Vente et réalisation de maisons individuelles pour primo accédants. (4/6 personnes)

35 ventes/an, 17 livraisons/an, marge brut 42%

2005 - 2005 :

Reconversion, Création d'entreprise de CMI chez Eps Orléans Est

1990 - 2004 :

Gérant / Directeur commercial (20/25 pers) chez Ib France (sa)/filiale D'intertec GmbH/groupe Eon: (veba/Stiness) sur Nogent Sur Marne

Négoce électronique embarquée.

Adapter la stratégie du groupe pour le marché français. Recruter, former, manager et coacher le service commercial. Elaborer les prévisionnelles de performance annuelles et quinquennaux

Développer, fidéliser un réseau national grands comptes: constructeurs automobile GMS, GSA...

Rechercher, négocier, de nouveaux produits à fortes valeurs ajoutées (Asie, USA, Europe)

CA: 1990 4.8M€ CA: 2004 10.M€

1987 - 1989 :

Directeur commercial France (5/12 personnes) chez Gelhard Audio (sarl)/filiale Gelhard Ag (luzerne) sur Ivry/seine

Négoce électronique embarquée

Création du poste, mise en place d'une stratégie de vente nationale. Développer adapter les supports et outils d'aide à la vente pour le marché français. Recruter, former, manager le team commercial

-Créer et développer un réseau national grands comptes: constructeurs automobile GMS, GSA...

CA : 1987 1.2M€ CA:1989 3.3M

1985 - 1987 :

Commercial Sud Ouest chez Gelhard Audio

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office

Atouts et compétences

COMMERCIAL

Mise place la stratégie de commerciale

Définir et suivre, les besoins, les moyens pour la réalisation des objectifs (ventes, constructions)

Recruter, former, manager et Coacher l'équipe, Cibler la clientèle locale. Définir les enveloppes financières. Planifier les recherches: foncières, prospects,...

ADMINISTRATIF

Recruter, former au process défini et coacher le service administratif (ADV)

TECHNIQUE :

Recruter et former au process de l'entreprise des coordinateurs de planning.

Mise en place et suivi des plannings chantiers (les métrés, les OS, les commandes...)

Suivre l'exécution des travaux dans les règles de l'art, du respect de l'avancement et des délais de réalisation des travaux, réception, SAV

-Sélectionner les sous-traitants (OS, normes...), les négociés

FINANCIER:

Gestion des flux monétaires et financiers, contrôle des appels de fond, des coûts, et des charges, Prévoir les investissements

Calcul des marges et des rentabilités, Reporting hebdomadaire, mensuel.

MARKETING COMMUNICATION

Membre de la commission marketing national

Mise en place du plan de communication local

Actualiser le site agence, sites sociaux, web

Organisation portes ouvertes, stand, salon...

Permis

Permis B