

DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT

ERIC CHARRIER



06 11 61 27 67

ericcharrier@icloud.com

75017 PARIS

FORMATIONS

Licence Commerce & Gestion
Aix - Marseille II

DUT Génie Mécanique
IUT Angoulême

COMPÉTENCES

Management

Ventes Grands Comptes

Réponses Appels d'offres

Prospection

DIVERS

Reprise du Redstar FC
Conception et pilotage projet

Levée de fond

Président et Vice Président

2003/2009

Permis B

EXPÉRIENCES

RESPONSABLE DU DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

06/2023 à ce jour **Matrice**

Définition stratégie commerciale grands comptes et mise en oeuvre. Cibles grands groupes du SBF 120 et ETI, Laboratoires et Grandes écoles, marchés deeptech et marchés publics CA 4,5M€. Prospection ciblée /rendez-vous/ reporting. Création outils veille sur les Appels d'offres publics. Conceptions et présentations d'offres commerciales sur mesure (IA, prospective, deeptech, innovation). Au sein de l'incubateur, mentoring & formation au développement commercial suivi de 20 créateurs de startups, mise en relation avec des Grands Comptes comme Naval Group, Equans, Egis, Hermes, Audemars Piguet, Iqvia.

DIRECTEUR COMMERCIAL

06/2020 à 05/2023 **Arts & Métiers Acceleration**

Vente de conseil et accompagnement opérationnel des directions de l'innovation de grands groupes (SBF 120) et ETI, Lafarge, Van Cleef, management de 5 collaborateurs, écosystème de l'industrie 4.0 et process industriel innovant, Open innovation. CA 1,5M€, développement commercial, marketing et communication. Définition et mise en oeuvre de la stratégie, prospection commerciale, organisation de rendez-vous, accompagnement des équipes.

DIRECTEUR GÉNÉRAL

04/2016 à 05/2020 **SponYou Consulting**

Conseil et accompagnement opérationnels de directions générales, développement commercial d'entreprises, Start-Up, PME, Clubs sportifs, Fédérations, management de 5 à 60 collaborateurs, CA de 1 à 10 M€. Missions de management de transition, en développement commercial, marketing et communication. Définition et mise en oeuvre de la stratégie, prospection commerciale, organisation de rendez-vous, accompagnement des équipes, définition des offres. Ventes de solutions digitales sas.

DIRECTEUR AGENCE GRANDS COMPTES

01/2014 - 03/2016 **United Technologies Corporate (UTC)**

Au sein de la Région Ile-de-France, direction de 110 collaborateurs, CA : 12M€. Pilotage des équipes et prestataires externes. Management direct d'une équipe de 12 ingénieurs commerciaux et 6 assistantes. Développement des ventes de produits et services de sécurité incendie, rendez-vous clients, réponses aux appels d'offres. Définition et suivi des objectifs et des budgets annuel, reporting. Recrutement.

DIRECTEUR GÉNÉRAL

12/2010 - 12/2013 **Horémis**

Management de 8 directeurs régionaux, 100 collaborateurs, CA : 11M€. Elaboration stratégie et business plan, création d'un Comité Exécutif et d'un Comité Directeur. Pilotage national du développement Grands Comptes TUI, Naval Group, Pôle Emploi, réponses aux appels d'offres. Gestion budgétaire Recrutement interne et externe, réorganisation et conduite du changement, réduction des coûts.

DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT

06/2004 - 11/2010 LHH Groupe Adecco

Pilotage projet et développement Grands Comptes Industrie, Services et Marchés Publics CA : 4,5M€ en 2010.

Création d'un pôle national de réponses aux appels d'offres publics.

Mise en place d'une organisation nationale transverse Grands Comptes.

Résultats : CA France + 15% en 2005.

RESPONSABLE MARKETING ET COMMUNICATION

10/1998 - 06/2004 Agence pour la Diffusion et l'Information Technologique (ADIT)

Basé à Strasbourg et Paris, mission de service public auprès du Ministère des Affaires Etrangères : vente des publications Technologies

Internationales et bulletins de veille technologique VIGIES , études. CA + 200% en cinq ans.

Valorisation et développement des bulletins électroniques des Ambassades de France de 3 à 18 pays en cinq ans.

Organisation d'événements : Assises de l'Intelligence Economiques, (5000 invités) gestion budget 200K€. Création du site web.

DIRECTEUR GÉNÉRAL (FONDATEUR)

02/1996 - 10/1998 Wallcom (Prestations locations audiovisuelles Murs d'Images)

Développement des activités salons et évènementielles 3 à 10 collaborateurs, techniciens. CA : 1M€.

Développement des ventes et pilotage des projets : DASSAULT, TURBOMECA (Salon du Bourget) HONDA et SUZUKI (Salon de l'Auto), Tournée mondiale pour LVMH en 1997, RFO (MIP COM), Adit.

RESPONSABLE D'AGENCE

01/1993 - 12/1995 Groupama Alsace

Création et lancement de l'agence. 3 collaborateurs, CA : 1M€.

Prospection et développement du portefeuille client BtoC et BtoB en produits d'assurances IARD et VIE, CA: 0,5M€.

INGÉNIEUR DES VENTES

02/1989 - 12/1992 SKF Distribution

Basé à Strasbourg, animation du réseau de distributeurs industriels agréés sur 4 départements (67, 68, 90 ,25) CA: 4 M€.

Ventes directes aux Grands Comptes : PSA, SOLLAC, KAYSERSBERG, MESSIER-BUGATTI, CA: 2M€.

Ventes de produits de maintenances et services connexes.