



**TELLIEZ ERIC**

## EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

---

### ENSEIGNES

55 ans

GSM : 07.80.49.07.80

[erick\\_59@hotmail.fr](mailto:erick_59@hotmail.fr)

ADRESSE :

130 QUARTIER CAMPREOUX  
13 250 CORNILLON CONFOUX

**25 ANS  
D'EXPERTISE  
COMMERCIALE**

#### MAROC

2008 – 2018

#### RIVIERA CUISINE

Commerçant Indépendant dans le domaine de la Cuisine, Salle de Bain, Dressing (Marrakech)

#### ITALIE

2003 – 2008

#### BOIS & CHIFFONS

Commerçant Master Franchisé, Ameublement & Déco (Pescara)

#### FRANCE

1990 – 2003

#### DECATHLON

En charge de la planification des opérations commerciales, de la sélection des produits et de l'animation auprès des pays (2001-2003)

1999 – 2001

Chef de marché Sports Collectifs

1996 – 1999

Directeur Concept & Achats Agencement des Points de Vente

1990 – 1995

Directeur de magasin (Noyelles-Godault)

1988 – 1990

#### AUCHAN

Chef de rayon Textiles

---

#### EXPERIENCES SOCIETALES :

ADJOINT AUX SPORTS 1997 – 2003

PRESIDENT ASSOCIATION 1901

- Activité AUTOMOBILE sur TERRE

#### LANGUES :

ITALIEN : Courant

ANGLAIS : Scolaire

ARABE (Darija) : Notions

---

## COMPETENCES COMMERCIALES

---

**COMMERCE :** Concevoir des espaces de vente ou d'intérieur adaptés à l'offre produits ou besoin client

Animer une force de vente et/ou réseau sur des objectifs quantitatifs et des plans d'actions à mener

Démarcher, négocier et vendre auprès d'investisseurs et particuliers

**HUMAIN :** Définir et recruter une structure adaptée au projet d'entreprise.

Transmettre les valeurs de l'entreprise et fédérer les équipes autour de son projet

Former et animer les équipes au savoir-faire métier et dans l'exercice de leur métier

**GESTION :** Etablir des projets prévisionnels

Analyser et Gérer un compte d'Exploitation

---

## COMPETENCES AMEUBLEMENT

---

**ACCUEIL :** Gagner la confiance Client par une empathie naturelle, une expertise et un vécu dans le domaine

**ECOUTE :** Cerner le besoin, répondre en terme de conception, apporter des alternatives originales et exclusives

**OFFRE :** Proposer une offre correspondante à l'attente du client

Conseiller sur les aménagements ou travaux environnementaux liés à l'achat du client

**NEGOCIATION :** Convaincre le client à confirmer son achat

**FIDELISATION :** Accompagner chaque client dès le début d'exécution de son projet jusqu'à la réception définitive