TELLIEZ ERIC

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

55 ans

GSM : 07.80.49.07.80

erick_59@hotmail.fr

ADRESSE :
130 QUARTIER CAMPREOUX
13 250 CORNILLON CONFOUX

25 ANS D'EXPERTISE COMMERCIALE

ENSEIGNES

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

DECATHLON

1990 – 2003 **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

AUCHAN

1988 – 1990 **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