

*Pour plus de confidentialité ce CV est anonyme ! - Pour avoir accès aux coordonnées de ce candidat vous devez être une entreprise identifiée.*

# Conseil et Formation Vente, Marketing et Management, Distribution Spécialisée, Optique, Audio

- \* Conseil, Formation, Management, Force de Vente Externalisée
- \* Vente en Magasin, Vente BtoC, Vente BtoB
- \* Optique, Audioprothèse, Distribution Spécialisée, Biens d'Équipement de la Personne
- \* Diagnostic Marketing et Commercial, Actions Correctives, Veille Concurrentielle
- \* Négociation Fournisseurs
- \* Prescription, Relations Médicales, Ophtalmologie, Audiologie, Implantologie
- \* Prospection Comités d'Entreprise
- \* Management de Transition

## Expérience professionnelle

---

Depuis  
Janvier 2008

### **Consultant Formateur Vente, Marketing et Management, Distribution Spécialisée, Optique, Audio**

**Mission :** Conseil, formation, accompagnement sur le terrain des professionnels de la distribution spécialisée en biens d'équipement de la personne.

Spécialiste optique, audioprothèse, implantologie.

Diagnostic marketing, commercial et managérial.

Visites client mystère.

Management de forces de vente.

Prescription.

Relations médicales.

**Moyens :** Consultant Formateur indépendant, je réponds à toute demande de services de perfectionnement sur mesure des professionnels de la distribution spécialisée, optique, audioprothèse, autres biens d'équipement de la personne.

Mobile France entière, tarifs sur devis.

Possibilité de prise en charge des actions de formation par les OPCA concernés, notamment AGEFICE et FORCO, sous réserve de leur accord.

**Bilan :** Quelques références : Aqua Pornic Piscines, Cadres et Passions, CCI de Nantes Saint-Nazaire, CDS Music, Flash Etudes, Max Mibri, Mozaïc Formations, Music'Hall, Octogone, Optique Jean-Charles Kunsch, Optique Mousseau, Symphonie ...

Mai 2004  
Juin 2006

### **Responsable des Ventes Zone Centre-Ouest**

**Mission :** Vente de dispositifs médicochirurgicaux.

Développement d'une clientèle de cliniques, d'hôpitaux et de centres d'audioprothèse.

Mise en service du matériel, formation des équipes chirurgicales et paramédicales, assistance en bloc opératoire.

**Moyens :** Autonomie d'action dans le cadre de la stratégie définie par la direction.

**Bilan :** CA zone 2003 = 170000 euros

CA zone 2004 = 240000 euros

CA zone 2005 = 430000 euros

Mars 2002  
Avril 2004

### **Délégué Régional**

INDO France

**Mission :** Vente de verres ophtalmiques.  
Développement d'une clientèle sélective d'opticiens indépendants.  
Animation d'une équipe de sept Télé Conseillères de Vente et d'un Responsable Qualité Service Client.

**Moyens :** Autonomie d'action sur le terrain.  
Participation à l'élaboration de la politique commerciale en liaison directe avec la direction générale.  
Centre d'appels dédié.

**Bilan :** CA région 2001 = 80000 euros  
CA région 2004 = 250000 euros

Mars 1992  
Novembre 2001

### **Délégué Commercial**

AO SOLA Optique

**Mission :** Vente de verres ophtalmiques en marque propre et en MDD.  
Développement d'un portefeuille de clients opticiens (détail et grande distribution).  
Animation d'une équipe de dix Télé Conseillères de Vente.  
Formation de deux Commerciaux Juniors.

**Moyens :** Autonomie d'action sous l'autorité du Chef des Ventes.  
Centre d'appels dédié.

**Bilan :** CA secteur 1992 = 7 millions de francs  
CA secteur 1994 = 10 millions de francs  
CA secteur 2001 = 35 millions de francs (5.3 millions €)

Février 1990  
Février 1992

### **Monteur Vendeur Opticien Lunetier**

GrandOptical

**Mission :** Vente et fabrication de lunettes en 1 heure en grand magasin.  
Intégration et formation des nouveaux collaborateurs.

**Moyens :** Formation intensive sur site et au siège.

**Bilan :** Acquisition de compétences techniques et commerciales pour réaliser mes objectifs d'évolution de carrière.

Octobre 1988  
Février 1990

### **Opérateur**

Motorola

**Mission :** Fabrication de semi-conducteurs en équipe autonome nuit et week-ends.

**Moyens :** Management participatif : élaboration et mise en place des procédures Qualité Totale, Zero Défaut (6 sigma).

**Bilan :** Amélioration de la productivité.

## **Diplômes et formations**

---

Janvier 2007  
Décembre 2007

### **IPC, CCI de Nantes**

CPCoDi Centre de Perfectionnement au Commerce et à la Distribution, mention Bien

**Spécialisation :** Management d'Unités Commerciales

Octobre 1986  
Juin 1988

### **Université de Toulouse**

niveau 2e année DEUG Langues Etrangères Appliquées

**Spécialisation :** Anglais et Allemand du Commerce et des Affaires

Octobre 1987  
Février 1988

## **Universität zu Köln**

Bourse de l'OFAJ (Office Franco-Allemand pour la Jeunesse)

**Spécialisation** : Germanistik

## **Compétences en informatique**

---

### **Logiciels**

Word, Excel, Powerpoint, Outlook, Internet Explorer, KDP Vente Partner

### **Langages**

Windows

## **Maîtrise linguistique**

---

### **Allemand**

**Niveau oral** : Moyen, **Niveau écrit** : Moyen

### **Anglais**

**Niveau oral** : Moyen, **Niveau écrit** : Moyen

### **Français**

**Niveau oral** : Maternelle, **Niveau écrit** : Maternelle

### **Espagnol**

**Niveau oral** : Notions, **Niveau écrit** : Notions

## **Divers**

---

### **Ju jitsu**

Art martial de défense

### **Taiso**

Préparation physique

### **Course à pied**

10 kilomètres et semi-marathon

### **Judo**

Art martial de défense

### **Consultez mon profil sur Viadéo**

Profil de Eric Traverse

### **Moto**

Honda 750 Seven Fifty