



## Données personnelles

- Adresse**  
5 chemin de Pirconte  
74350 Cruseilles
- Numéro de téléphone**  
+33 (0)609239209
- Adresse e-mail**  
eccsarl@hexanet.fr
- Nationalité**  
Française
- Etat civil**  
Marié
- Permis de conduire**  
B
- LinkedIn**  
<https://www.linkedin.com/in/eric-contat-7a8a3557/>

## Langues

- Anglais ●●●●●
- Italien ●●●●●
- Allemand ●●●●●

## Loisirs

- Membre du Ca du Club Omnisports de Cruseilles ( 820 Adhérents, 8 Salariés)
- Volley-Ball (Joueur, Arbitre, Coach)
- Randonnée, Marche Nordique

**Manager polyvalent et efficace ayant plus de 20 ans d'expérience dans la gestion de sociétés et de départements commerciaux.** Forte compétence dans le domaine de la négociation tant au niveau des ventes que des achats. Orienté clientèle et résultats. Apte à développer et mettre en oeuvre des nouvelles stratégies générales et commerciales tant sur le plan national que sur le plan international. Expérience confirmée dans la gestion de collaborateurs et d'équipes. Parlant couramment le français et l'anglais. **Fonctions exercées dans les secteurs : Industrie horlogère et nautique, Luxe, Hygiène, Electricité, Agro-Alimentaire, Mode Textile.**

## Expérience professionnelle

**Key Account Manager** avril 2018 - déc. 2019  
**TABELCO SA - Secteur Electricité, CH-ECUBLENS**

Gestion Clients Grands Comptes Suisse Romande/Canton Vaud – Cabinets Ingénieurs – Architectes – Installateurs, régie, grands groupes dans le domaine des tableaux électriques

- Elaboration d'un plan de recherche de nouveaux clients
- Reporting hebdomadaire

**Résultats :** Progression de 8% du chiffre d'affaires sur les 12 derniers mois

**Key Account Manager** févr. 2014 - juin 2016  
**STEINER INTERNATIONAL BV - Secteur Hygiène, CH-Le Mont sur Lausanne**

Gestion des Clients Grands Comptes France / Suisse Romande / Moyen Orient. Négociation des contrats nationaux et internationaux dans le domaine de l'Hygiène, des Tapis et Armoires.

- Définition du budget annuel et stratégie spécifique à chaque client grand compte.

**Résultats :** Progression de 5% par an du CA des Grands Comptes en 2014/2015 et 2015/2016. Meilleur KAM avec 30% du CA total 2016 sur une force commerciale de 7. Recherche de nouvelles sources de développement (Produits / typologie clients). Gestion des clients e-commerce et Cash&carries. Référencement des produits auprès des acteurs majeurs hygiène (Groupements, collectivités...) Visites sur le terrain des clients intermédiaires (10 à 50 K€ CA/an)

**Directeur Commercial International** avril 2008 - déc. 2012  
**ALTITUDE DIFFUSION SAS - Secteur : Industrie Hologère et Nautique, F-Morteau**

Gestion des Clients Grands comptes (centrales, groupement, GMS, VPC...), Clientèle Accastillage France, Distributeurs exclusifs Monde, Customer service et SAV, Entité SCHATZ (Société avec Marque Haute Gamme Luxe) Fournisseur de produits pour les Manufactures Horlogères

- Définition de la stratégie commerciale de l'entreprise.
- Analyse des études marketing et informations terrain.
- Identification des évolutions et attentes du marché.
- Détermination de la politique tarifaire (prix, marge, identification des cibles commerciales).
- Recherche et développements des nouveaux produits.
- Etablissement du budget de fonctionnement de l'entreprise.
- Définition des objectifs individuels et collectifs, des 12 commerciaux et des 3 assistantes.
- Structuration de la force de vente.

**Résultats :** Maintenir le chiffre d'affaires malgré un contexte de crise. Réussir un contrat important avec BOULANGER (1m€ par an sur 3 ans). Définir la politique commerciale et marketing. Développer de nouveaux produits (Sourcing, packaging, fiche technique). Organiser des salons professionnels français et internationaux (5 Salons par an). Réaliser des outils de communication (internet, catalogues, promotions). Mettre en place et refondre avec succès le SAV. Développer des partenariats avec le Monde Horloger.

## Directeur Général

avril 1990 - déc. 2007

Etablissements DEMONCY Secteurs Agro-alimentaire et Textile-Mode, F-Reims

- Gestion des moyens organisationnels, techniques, humains, financiers, logistiques
- Gestion de l'ensemble des postes de management global de l'entreprise (Ventes, Achats, Finances, ADV, Stocks, Comptabilité, ...).
- Définition des objectifs de la société.
- Gestion stratégique et opérationnelle de la société à court et moyen termes.
- Pilotage des projets.

### Courtage international de fruits secs et d'épices.

Mise en relation des exportateurs avec l'ensemble de la profession agro-alimentaire mondiale. Connaissances domaine HORECA, Industrie Alimentaire, Conditionneurs.

### Mercerie bonneterie en gros.

Vente d'articles de confection et d'articles de mercerie (350 clients détails).

**Résultats :** Rechercher des financements pour le rachat des deux activités. Faire progresser les chiffres d'affaires dans un contexte concurrentiel. Commercialiser des fruits secs pour des multinationales et des grands groupes (Nestlé, Unilever, Lindt, Ducros). Effectuer la comptabilité générale et analytique. Manager l'équipe commerciale (Activité mercerie - 3 représentants et 2 assistantes). Mettre en place une gestion de stock informatisée (gain de productivité). Moderniser et informatiser complètement les deux activités.

## Directeur Commercial

févr. 1989 - mars 1990

VERNIER SA - Secteur Agro-alimentaire, F-Nogent sur Seine

Mise en relation des exportateurs avec l'ensemble de la profession agro-alimentaire mondiale. Gestion et contrôle de l'ensemble des contrats (Documents douaniers, Embarquement, Livraison, Modalités de règlements, certificats d'origine, Bactério ...). Gestion des contrats CHR pour notamment les ventes de cafés et dérivés. Gestion de la force de ventes.

## Compétences

Pack Office	● ● ● ● ●
Gérer un Centre de Profit	● ● ● ● ●
Conduire les Ressources humaines	● ● ● ● ●
Etablir les budgets et suivre les KPI	● ● ● ● ●
Planifier Actions commerciales et Marketing	● ● ● ● ●
Gérer Achats, Logistique, Stocks	● ● ● ● ●
Gérer une force de vente	● ● ● ● ●

## Enseignement

### Bachelor Comptabilité & Finances d'Entreprise

juin 2020 - juin 2021

Comptalia, En cours à distance

### Master Informatique appliquée à la gestion des entreprises

sept. 1985 - juin 1987

Université Paris XI Sud Orsay, Orsay

### Mathématiques Sup et Spéciales technologiques

sept. 1980 - juin 1983

Lycée F Roosevelt, Reims

Classes préparatoires aux concours d'Ingénieurs Art et Métiers après un BAC E scientifique et technique