



Directeur de centre de profits

Challenge, Motivation d'équipes, Bienveillance

Eric SIMON-BARBOUX

119 rue de Coulmiers
45000 ORLEANS

06 64 06 38 38

eric.simonbarboux@gmail.com

Formations

- CEGOS :
Evaluer la performance financière et réaliser une analyse financière
- IDRAC :
2^{ème} Cycle en marketing et gestion commerciale
BTS Action commerciale

Centres d'intérêt

Course à pied,
Tennis, randonnée, Organisation
et gestion de chasse à tir,

Chef de groupe scout,

Président de la Commission
communication à l'UFME

Compétences

- Définir et partager en CODIR les politiques commerciale, sociale, industrielle, financière, achat et systèmes d'informations.
- Mettre en place de nouvelles stratégies, organisations et politique commerciale
- Gérer les projets transversaux (communication, système d'information, qualité)
- Manager, animer, recruter et former des directeurs, des commerciaux et des équipes supports
- Créer de la synergie dans les équipes
- Définir et réaliser les objectifs de prises de commandes, marges et chiffre d'affaires.
- Dynamiser, développer et gérer les grands comptes

Expériences professionnelles

2016 à 2019 : Le Prieuré 10 M€ de CA – 50 Personnes

Toiture et façade végétale, gestion d'eaux pluviales en toiture

Directeur business unit chantier

Mise en place d'une **stratégie** et d'une politique commerciale
Refonte de l'organisation et création de la synergie dans les équipes
Mise en place d'un **CRM** (SAP Business One)



2004 à 2016 : Les ZELLES 85 M€ CA - 5,5% de RE - 450 Personnes

*Fabrication & pose de menuiseries PVC- ALU en logement collectif
Groupe Lapeyre Saint-Gobain puis LBO en juin 2008 (actionnaire)*

2008 à 2016 Directeur business unit chantier

P&L de 70 M€

Management de 8 directions régionales et 3 responsables de service (+ de 100 Pers)

(étude de prix, ordonnancement et marketing /communication)

Ouverture d'une agence à Bordeaux

Mise en place d'un **outil de gestion de chantier**,

Nouvelle politique de communication, nouveau Logo, nouveaux outils de communication

Création et mise en place de formations internes spécifiques à nos savoir-faire

Développement et gestion des grands comptes nationaux

2005 à 2008 Directeur régional Nord-Champagne

Encadrement d'une équipe de 3 commerciaux, 4 conducteurs de travaux et 1 assistante

Atteinte des objectifs fixés :

- Prise de commande : 8,3 M€ (7,2 M€ en 2005)
- Chiffre d'affaires : 7,6 M€ (6 M€ en 2005)
- Résultat d'exploitation : 7% (2% en 2005)

2004 à 2005 Responsable du marché tertiaire

2000 à 2004 : PORCELANOSA



1er fabricant de carrelages et céramiques espagnol

Prescripteur régional puis national

1997 à 2000 : Habitat ENTREPRISES



Partie professionnelle du groupe de décoration

Attaché commercial