



ERIC DUVERGER

AU SERVICE DE LA CROISSANCE DES ENTREPRISES

RÉGION AURA – AFRIQUE

COMPÉTENCES

Atouts //

Vision – stratégie

Digital - Network – PME – ETI

International Afrique

Manager – Coach

Project management

Centre d'intérêts //

Rénovation - Réparation

Le continent Africain

Le numérique, les nouveaux usages

Les grandes Tendances

Engagement sociétal //

Cadre coach Réseau CCI 95

Administrateur Association APECA

Mentor association Initiative 9578

LANGUES

Anglais

Opérationnel

FORMATION

Responsabilité Sociale des Entreprises,
02/2024 NAKANOW – PARIS

PROFIL

35 ans d'immersion au centre des opérations commerciales et relations clients dans les secteurs de l'industrie, du E-commerce et de la Distribution de Biens d'équipements en BtoB, en France, Europe, Afrique.

Solides savoir-faire dans le management des Business Unit, le développement des ventes de solutions techniques et de services aux grands comptes privés et publics, ainsi qu'un sens aiguisé de la culture client.

Expertise dans la transformation des organisations, processus et applications métiers. Engagement et renforcement des compétences des équipes.

PARCOURS PROFESSIONNEL

Services aux Entreprises et Organisations 01/2021 à aujourd'hui **Indépendant – ROANNE**

- Management de transition "Sales"
- Direction Commerciale & Relation Client en Temps Partagé
- Transformation des organisations (Humain, Process, Application)

EASTWISE - Sourcing

SILEANE - Robotique 2.0

NAKANOW - Responsabilité Sociétale et Environnementale

INITIACTIVE 9578 - ESS

UNIK PRODUCTION - Production audiovisuelle

CREATOMIC AGENCY - Cadeaux souvenir

BE MEDIA TV - Production audiovisuelle.

CONVERGENCE - Services à l'international

WE PERFORMANCE - Services à l'international

DIRECTEUR EXPORT, 09/2015 - 10/2020

MANUTAN - GONESSE - CDI

- Restructuration de la Business Unit de 35 collaborateurs en décrochage
- Refonte des missions, montée en compétences
- Développement des ventes Afrique, PMO et Territoires d'Outre-Mer, 2000 clients
- Externalisation des Forces de Vente
- P&L et membre du Codir France

Spécialiste E-commerce de la distribution d'équipements pour les entreprises et les collectivités.

CO-DIRECTEUR DE PROJET des Systèmes d'Information, 10/2012 - 08/2015

MANUTAN INTERNATIONAL - GONESSE - CDI

- Co Directeur du projet de changement des Systèmes d'Information du groupe Manutan
- 6 pays dont la France, ERP Microsoft Dynamics AX, 3 intégrateurs, 100 collaborateurs,
- Direction de la conduite du changement et du design des processus métiers,
- Pilotage du programme de formation, 5 formateurs pour 600 apprenants

DIRECTEUR GRANDS COMPTES EUROPE, 10/2011 - 09/2012

MANUTAN INTERNATIONAL - GONESSE - CDI

- Développement de la stratégie Grands Comptes Europe sur 10 pays
- Création et déploiement d'un Core Model de la relation clients Européen
- Recrutement et montée en compétences des KAM
- Déploiement opérationnel des contrats cadre Européens du Groupe

Prise de Parole en Public, 02/2024 Les
ACCOMPAGNEURS - PARIS

Certificat du Management de Transition:
CONSEIL, 03/2023
IFTM - PARIS

Développer la Haute Performance:
ECONOMIE, 09/2020
HEC EXECUTIVE - PARIS

Management Commerce International,
09/1985 - 06/1986
ICL LYON - LYON

Licence de Construction Mécanique,
09/1984 - 07/1985
UGA - GRENOBLE

DIRECTEUR des OPERATIONS COMMERCIALES et RELATION CLIENTS, 10/2009 - 09/2011

MANUTAN - GONESSE - CDI

- Management de la Direction des Opérations, 5 managers, 150 collaborateurs
- Call center, service devis, service commandes, appels sortants, SAV
- Base de données clients de 100 000 comptes
- Direction Commerciale grands comptes privés, publics
- Développement des solutions eProcurement, ePayments, eInvoice
- P&L Ventes France et membre du Codir France

DIRECTEUR FORCE VENTE GRANDS COMPTES, 02/2000 - 09/2009

MANUTAN - GONESSE - CDI

- 2007-2009: Directeur Grands Comptes et E-Business, 2 managers – 35 Key Account Signature du premier accord E-procurement et du premier contrat cadre Européen.
- 2005-2007: Créateur et Directeur du Réseau Commercial Régional de 25 commerciaux
- 2000-2005: Key Account Manager National

RESPONSABLE COMMERCIAL, 1995 - 1999

Groupe FAYAT - GONESSE - CDI

ADC Levage « Appareils de Levage et de Manutention »

- Développement d'un porte feuille de client grands comptes
- Encadrement d'une équipe de 5 techniciens de maintenance

RESPONSABLE COMMERCIAL, 1986 - 1994

Groupe STOW - LYON - CDI

Feralco « Solution de Stockage et de Manutention

- Responsable de la filiale de vente et de distribution Lyonnaise
- Encadrement de l'équipe commerciale sédentaire de 5 collaborateurs
- Développement d'un porte feuille de clients sur le département du Rhône

PARCOURS SOCIETAL

VACATAIRE FORMATEUR, 2022 à 2024

Université de Cergy-Pontoise - Indépendant

- Vacataire en licence de commerce international (TCCI)

MENTOR & ADMINISTRATEUR 2022 à 2024

Association France Active - Initiative 9578 – Bénévole & Indépendant

- Mentor de Jeunes Entrepreneurs & Responsable du Comité Prévention des risques

CADRE COACH, 2016 à 2024

Réseau CCI du VAL D'OISE - Bénévole

- Coaching de dirigeants de PME du Val d'Oise

ADMINISTRATEUR et TRESORIER, 2003 à aujourd'hui

Association APECA - NIORT - Bénévole

- Association d'acteurs économiques et entités publiques engagées autour de la performance des achats publics