

Éric BOISSIERES

Manager expérimenté en quête de nouveaux challenges
Spécialiste des marchés agroalimentaires - France & International

FORMATION

1989 - BTS Force de Vente
E.S.I.G - TOULOUSE, FRANCE

LANGUES

- **Anglais** : Courant - Business
JANV. 2024 - TOEIC : 835 / 990
WALL STREET ENGLISH
- **Espagnol** : Notions

VOYAGES

Nombreux voyages : Europe, Arabie Saoudite, Canada, Bahamas, Brésil, Cambodge, Cuba, Émirats Arabes Unis, États-Unis, Israël, Jamaïque, Malaisie, Maroc, Maurice, Mexique, Philippines, Singapour, Thaïlande, Tunisie, Turquie....

COMPÉTENCE

JUIL. 2023 - Maîtrise en MS Excel
CERTIFICATION ICDL

CENTRES D'INTÉRÊTS

- **Tennis** - Meilleur classement 30
- **Plongée sous-marine** CMAS 3*
(Philippines, Thaïlande et Mer-Rouge)
+200 immersions - Autonôme zone 0/40
- **Padel-Tennis** depuis 2020

📍 2 impasse des Arbousiers - 34310 MONTADY

✉ eric@eb-cs.fr

☎ +33 7 64 30 02 85

🌐 @Eric Boissieres

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

CONSULTANT FREELANCE

EB C&S

DEPUIS FEV. 2023

- Stratégie Commerciale et Marketing
- Appui aux dirigeants de TPE/PME
- Suivi et négociations clients grands comptes
- Business Développement
- Direction Commerciale en temps partagé
- Développement d'offres produits à l'international



DIRECTEUR COMMERCIAL

GROUPE RELAIS VERT

Grossiste national en produits biologiques

NOV 2021 À JANV. 2023 (CA 200M€, 300 salariés)

- Membre du Comité de direction
- Management direct de 3 commerciaux
- Portefeuille clients grands comptes France
- Développement d'une offre produits à l'international
- Développement de la filiale JLRG - Surgelés



DIRECTEUR COMMERCIAL

LE BONHEUR EST DANS LE POT SARL

Conserverie de légumes biologiques

NOV. 2019 À AVR. 2021 (CA 6M€, 30 salariés)

- Membre du Comité d'organisation et stratégique
- Management direct de 5 personnes : 1 ADV, 2 commerciaux sédentaires, 1 business developer USA, 1 assistante administrative polyvalente
- Négociation clients grands comptes France & International

karine & jeff

LA COULISSE NATURE

CHIEF EXECUTIVE OFFICER

BIO PLANETE AMERICA

Importation d'huiles alimentaires biologiques

2017-2019 - NEW YORK CITY, USA

- Création de la filiale US
- Élaboration du Business plan
- Structuration et développement des marchés USA et Canada
- Business développement





■ DIRECTEUR COMMERCIAL

BIO PLANÈTE SAS

Transformation d'huiles végétales biologiques

2009-2017 - BRAM, FRANCE (CA 60M€, 80 salariés)

- Structuration et management du service commercial & marketing France de 2 à 10 personnes
- Croissance du CA France de 2M€ à 18M€ en 8 ans sur la zone de couverture
- Négociations commerciales clients grands comptes
- Conquête de marchés export : Espagne, Belgique Italie + supervision de la zone Asie (VIE)
- Participation au Comité de direction



■ GÉRANT NON SALARIÉ

EURL Cardo (Franchise 117)

Déstockage prêt-à-porter marques italiennes

2008-2009

- Construction du Business Plan : obtention du plan de financement
- Gestion complète d'une boutique de prêt-à-porter
- Recrutement et formation (3 salariés)
- Pré-sélection de candidats pour le franchiseur



■ DIRECTEUR COMMERCIAL

SOCIÉTÉ D'EXPLOITATION DES SOURCES DE SIGNES

Embouteillage d'eau de source de montagne

2001-2007 - SIGNES, FRANCE

- Création et développement marketing de la marque commerciale
- Développement d'un portefeuille MDD : ED (Carrefour), Provera, Système U
- Développement d'un portefeuille MN : Casino, Carrefour, Leclerc
- Croissance du CA de 5M€ à 12M€ en 6 ans sur la zone de couverture
- Participation au Comité de Direction
- Management d'équipe (5 personnes) : commercial, ADV, logistique, export



■ CHEF DES VENTES

S.A FRUIDOR LES CRUDETTES (GROUPE POMONA)

Transformation de légumes prêt à l'emploi

1999-2001 - CAVAILLON, FRANCE

- Zone diagonale Bordeaux-Luxembourg
- Management d'une équipe commerciale de 12 chefs de secteur + 5 ADV
- Négociations commerciales nationales GMS en binôme : Galec, Carrefour, Casino, Provera, Auchan et diverses centrales régionales Leclerc
- Négociations commerciales régionales : toutes SCA Leclerc, ITM, Système U

■ RESPONSABLE RÉGIONAL DES VENTES

S.A FRUIDOR LES CRUDETTES (GROUPE POMONA)

Transformation de légumes prêt à l'emploi

1996-1999 - CAVAILLON, FRANCE

- Management d'une équipe commerciale de 3 chefs de secteur
- Négociations commerciales régionales : Socamil, Scalandes, Scaso, Scachap, Système U Sud

■ CHEF DE SECTEUR AQUITAINE

S.A FRUIDOR LES CRUDETTES (GROUPE POMONA)

Transformation de légumes prêt à l'emploi

1994-1996 - CAVAILLON, FRANCE

- Portefeuille commercial d'hypers et supermarchés : Leclerc, Casino, Carrefour, Système U, Intermarché
- Merchandising, prospection et développement du portefeuille



■ CHEF DE RAYON FRUITS & LÉGUMES / FLEURS & PLANTES GROUPE CASINO

Grande distribution conventionnelle

1989-1993

- Management d'unités de gestion en hypermarché : Marmande, Pau, Bordeaux
- Gestion d'équipe de ventes (3 à 10 personnes)