

Contacter

universquanta@gmail.com

www.linkedin.com/in/ericcomande
(LinkedIn)

yooqiquantum.com (Personal)

Principales compétences

Coaching

Marketing Strategy

Marketing

Eric Comandé

Directeur Export, Consultant, Formateur Commercial, Management.
Hyères, Provence-Alpes-Côte d'Azur, France

Résumé

" Pour un meilleur avenir, prenez le meilleur de vous-même et partagez-le "

"For a better future, take the best of yourself and share it"

Expérience

YooQi Quantum, Success Academy, LifeStyle

Consultant, Formateur Commercial, Management, Développement
personnel, Quantum Theory

2017 - Present

International

*** Dopez vos ventes en réveillant le diamant brut qui sommeille en vous...***

STRATEGIE COMMERCIALE, MARKETING ET COMMUNICATION

ENCADREMENT ET GESTION D'ÉQUIPE COMMERCIALE

Animation des réunions : jeux de rôle, formation aux techniques de ventes
persuasives, argumentaire de vente, transmission du plan d'action,
présentation des objectifs, délégation des missions.

Exemples d'objectifs :

** Connaitre et mettre en œuvre les méthodes et techniques pour développer
ses ventes

** Faire percevoir la valeur ajoutée de son offre aux clients

** Se différencier de la concurrence par une approche commerciale
personnalisée

** Accroître son taux de transformation et ses résultats en prospection et
fidélisation

** S'entraîner pour intégrer les techniques et développer les réflexes efficaces

** Acquérir ou développer les techniques de ventes relationnelles et
comportementales

Et plus encore...

Améliorer la performance commerciale des entreprises grâce au Big Data....

Pourquoi le Marketing et le Commercial doivent être étroitement liés ?

"C'est un enjeu central pour les métiers du commercial, mais également pour les équipes marketing."

90% des outils produits par le marketing ne sont pas utilisés par les forces de vente.

Les commerciaux perdent jusqu'à 30 heures par mois pour rechercher et créer des présentations clients.

Des formations inefficaces

Seulement 29% du temps effectif des commerciaux est passé en rendez-vous avec des clients. Le reste du temps est occupé entre différentes tâches chronophages : administratifs, comptes- rendus, recherches d'informations, préparation de présentations...

LES DÉFIS DU MARKETING

Équipes marketing et commerciale se renvoient volontiers la responsabilité de piètres performances commerciales. L'organisation en silo, le manque de communication, de transversalité ou d'outils adaptés sont pourtant au centre de ces problématiques d'efficacité.

Des Solutions existent....

Life international

Directeur commercial export

avril 2017 - mars 2018 (1 an)

International

Mission... Laboratoire Français, spécialisé en compléments Alimentaires.

Mise en place d'une stratégie de marque(s). Lancement d'un plan média

International. Gestion Grands Comptes.

Ouverture Pays : Europe, Île Maurice, Île de la Réunion, Madagascar, Afrique de l'Ouest. En projet : Pérou, Maroc, Japon.

3000 personnes sous gestion. Mise en place d'un Backoffice, d'une Ecole de management et d'une Academy du succès. Création d'un livre d'Or et d'outils d'aide à la performance. Formation des Directeurs Pays.

QUANTALIUM

CEO

juin 2015 - 2018 (3 ans 7 mois)

Var

Société spécialisée dans la distribution de produits de haute technologie pour le bien-être.

Bemer group

Directeur commercial , Formateur

2011 - juin 2015 (4 ans 6 mois)

Thérapie vasculaire Bemer

Kelvinco Ltd

Directeur Général

mars 2008 - décembre 2010 (2 ans 10 mois)

Plate-forme Multi-services dédiée aux Seniors Actifs

Comandé Finance

CEO

janvier 2004 - octobre 2007 (3 ans 10 mois)

Courtage d'assurances; Gestion de patrimoine

Formation

Université de la vie

Droit de jouissance à vie , Le développement de l'être humain · (1970 - 2026)