

Eric HOEBECK
7 rue Domremy
76000 ROUEN
Tél : 06.83.83.93.61



62 ans, marié, 4 enfants
Qualification métallurgie : ingénieur III B

Société IDClaires
7 Rue DOMREMY
76000 ROUEN.

Domaines de compétences professionnelles

- Management d'équipe.
- Pilotage complet (P&L) d'une petite Structure
- Montage d'Affaires
 - Identifier la chaine d'acteurs décisionnels, agir au bon niveau, gagner la Cde
- Marketing et communication
 - Écoute clients, et vision marché
- Définition et pilotage d'ACO
- Conception et déploiement Solutions
 - Création et suivi opérationnel du déploiement
- Animation de Réunions
 - Techniques (choix de solutions, Réglementations.)
 - Commerciales.

Autres Compétences/intérêts

- 1)Compétences ; Solutions d'Automatismes et Distribution Electrique HT/BT, Efficacité Energétique tous fluides.
- 2)Bonne connaissance du milieu Bâtiment (37 ans d'activités).
- 3)Management d'équipe y comprise en situation de « Crise »
- 4)Capacité de remise en question/ process existants en vue d'amélioration

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE :

06/2020 Création Société IDCI@ires:...Gérant

→ Prestations de Formation et A.M.O. Monitoring Energétique et Génie Electrique

1983-06/2020 Schneider Electric SAS

2019-06/2020 : Services

Commercial Spécialiste Services Bâtiment Connecté (contrats de services maintenance GTB)

2015-2019 : Facility Managed Services France

Mkt Opérationnel ; Gérant d'offres et clientèles monitoring multi fluides et Assets et
Ventes spécialisées moitié Nord France

2013-2015 : EcoBusiness France

Gérant d'offre et responsable ventes LUBIO France (Eclairage Public)
Responsable Mkt services et offres efficacité énergétique

2009- 2013 : E2S France

Responsable Marketing Filières ; création et construction avec BU partner de la solution
monitoring énergétique multi fluides (EOF)

2006-2009 : Centre de Formations France

Directeur Commercial ...

- Management de l'équipe Commerciale (15 personnes)
- Vente de Formation et Editions et Pilotage Communication.

→ Fonctionnement d'une petite structure au sein d'un grand groupe.

1999-2006 : Direction Promotion et Communication France et Marketing opérationnel

Responsable équipe Plans d'Actions, promotion et communication

→ Management de l'équipe (10 personnes) sur 2 sites ; Paris /Grenoble)

→ Marchés Industrie, Energie (EDF/Collectivités locales), Infrastructures,
Enseignement et Services DE/INDUS.

→ Responsable du budget inhérent : **2400K€**

→ **Maitrise du Marketing Mixte (Produits/Prix/promotion /Place)**

1996-99 : Direction Clientèle Utilisateurs Installateurs Prescripteurs =S= France

Marketing Opérationnel

→ Responsable des Lancements offres Télémécanique, Merlin Gerin auprès de ces
clientèles.

1992-96 : Agence Paris Nord Ouest ; Merlin Gerin

- Suivi d'installateurs MT/BT...secteur Tertiaire et Logement

1988-92 : Agence Prescription France ; Merlin Gerin Neuilly

- Prescription des solutions BT : parc Disney, suivi BT de tous les engineerings
de l'agence (projet Nationaux)
- Suivi d'une clientèle B.E.T. en HT/MT/BT secteur tertiaire

- Suivi des syndicats professionnels en Nationaux du bâtiment : ...UNFOHLM, SYNTEC, UNTEC, CICF,

1983-88 : Agence Paris Nord Est ; Merlin Gerin

Promoteur offre Basse Tension, suivi de Distributeurs Officiels, de prescripteurs, d'installateurs et d'utilisateurs .

1981-83 : **Klöckner- Moeller (Dept 95/92/27 et 76)**

Commercial : vente produits automatisme, équipements (armoires de régulation, automatismes, distribution Electrique) auprès d'utilisateurs et OEM

1980-81

Spie Batignolles

Service Instrumentation Chantier (domaine : pétrole), adjoint au Chef de Chantier.

FORMATION

1993 Mémoire Ingénieur « Comment être moteur sur le marché diffus en IdF ? »

1979 Math Spé école Charliat

1978 BTS Electrotechnique Lycée Diderot

1976 BAC F3

DIVERS

Hobbys : Photo, Histoire, Voyages ==>découverte d'autres pays et modes de vie.