



Eric NARDIN

EXPERT MARKETING / VENTE des MARCHES FOOD SERVICE

Stratégie, développement business & compétences

Filière restauration commerciale / collective, métiers/commerces de bouche

COMPETENCES

Créativité

Entrepreneur & novateur

Visionnaire & pragmatique

Adaptabilité

Connaissances Food Service, GMS

Marketing - Communication

Etudes & Audits

Stratégie

Commerce-vente B to B to C

Négociation grands comptes

Prestations de services

Pilotage de projets & budgets

Contrôle de gestion

Management

Formations présentielle/digitales



REPUBLICQUE FRANÇAISE

LANGUES

Anglais courant

HOBBIES

Sports : squash, football,

cyclisme, randonnée...

Cuisine, gastronomie, oenologie...

Clubs d'entreprises...

CONTACT

enardin@gps2.fr

6 passage du marché

91370 Verrières le Buisson

01 60 11 62 85 - 06 74 59 59 28

www.gps2.fr



EXPERIENCES PROFESSIONNELLES



depuis 2001

Dédié aux acteurs des marchés Food Service, fondateur d'une société de services dans 4 domaines : Etudes-Audits, Conseil en stratégie, Accompagnement marketing-vente, Formations

Mission : accompagner les entreprises de la filière (industriels, distributeurs, opérateurs, institutionnels), à développer leur business & les compétences de leurs collaborateurs en France et en Europe

Résultat : + 300 missions menées en 20 ans

Clients principaux : Sodexo-Sogeres, Elior, Cora, Metro, Vivalya, Danone, Bel, Agromousquetaires, BPI france ...des PME/TPE



1984 - 2000

Fonctions commerciales, managériales, formation, négociateur grands comptes, trade-marketing, marketing, formation dans des postes opérationnels (terrain) ou supports (au siège) vers les marchés retail-GMS et Food Service dans différentes sociétés du groupe Danone : Amora, Kronenbourg, Danone Produits frais

FORMATION INITIALE

Ecole de commerce : IPAG Business School - PARIS

Ecole Hôtelière de NICE : BTH/BTS



Paris Nice Kunming Los Angeles Abidjan



Lycée Régional Hôtellerie et de Tourisme Paul AUGIER



EXPERT MARKETING / VENTE des MARCHES FOOD SERVICE

Stratégie, développement business & compétences
Filière restauration commerciale / collective, métiers/commerces de bouche

Comment développer votre BUSINESS & vos COMPETENCES vers les MARCHES FOOD SERVICE ?

Eric NARDIN



GPS₂

food service



ETUDES & AUDITS



STRATEGIE & PROJETS



MISE en OEUVRE



FORMATIONS



www.gps2.fr

