



Eddie CHAIX

Chargé d'affaires Audiovisuel / Événementiel

Ecoute

Créer du lien

Analyse technique

Fédérateur

Intelligence émotionnel

✉ eddie.chaix@hotmail.fr

☎ 0672832880

📍 78760 Jouars-Pontchartrain

Je suis aguerri à la démarche commerciale, je construis des offres adaptées, réponds à des appels d'offres et apporte une forte dimension conseil technique aux clients.

Plus de vingt années d'expériences commerciales & logistiques, idéalement acquises dans la vente et la réalisation de prestations événementielles au sein de différents grands centres de conventions ou de société gérants des sites événementiels me permettent une approche sereine de la relation commerciale et de la production d'un événement dans le respect des objectifs fixés concernant le chiffre d'affaires et la marge.



EXPÉRIENCES

Chargé d'affaires

JPB Audiovisuel - Février 2025 à septembre 2025 - Plaisir



En charge de vendre la partie audiovisuel (son, lumière, vidéo, décoration...) auprès des clients ayant des événements au sein de différents sites gérés par Viparis et Paris Society Events:

- La Serre - Porte de Versailles
- Terminal 7 - Porte de Versailles
- La Compagnie 1837 - St Lazare
- Le Dernier Etage - Bld de Clichy
- Workstation - 8 Valois

Responsable de site

RED BEE MEDIA FRANCE - Janvier 2024 à janvier 2025 - Paris



- Gestion de la prestation de service pour le PMU et la chaîne Equidia TV (12h direct/jour, 365 jours).
- Encadrement de 20 techniciens permanents et environ 75 intermittents pour 20 postes quotidiens à pourvoir en production et exploitation (régie plateaux, trafic, diffusion, maintenance, chargés de production).
- Premier interlocuteur client (suivi du contrat de prestations, évolution, facturation, conseil)

Chargé d'affaires

GL Events - Avril 2019 à décembre 2023 - Paris



- Vente de prestations technique audiovisuel (son, lumière, vidéo, décoration...) au sein du Palais Brongniart (4000m²).
- Maximiser le chiffre d'affaire audiovisuel. Chiffre d'affaire: 2M€

Responsable Commercial France

ROLAND - Janvier 2018 à décembre 2018 - Lognes



- Développement commercial de la gamme de produits vidéo ROLAND (mélangeurs, sélecteurs, matrices, convertisseurs) sur tout le territoire.
- Mes clients étaient des grossistes, des revendeurs, des loueurs, des sociétés de prestations techniques, des intégrateurs de solutions audiovisuelles, des chaînes de TV, des salles de spectacles, des hôtels....

Chargé d'affaires & développeur commercial Audiovisuel

VIDELIO EVENTS - Septembre 2016 à février 2017 - Nantes



- Développement commercial de l'agence VIDELIO EVENTS de Nantes.
- Missions: analyse du marché local, prospection, stratégie de vente, rendez-vous, devis, négociation et le suivi commercial, la fidélisation des clients, la réponse aux appels d'offres.

Business Development Manager Audiovisuel

PSAV PROD - Janvier 2016 à juin 2016 - Paris



- Développement commercial du département production de PSAV.
- Missions: analyse du marché français, la prospection, la stratégie de vente, l'établissement de l'offre commerciale, la négociation et le suivi commercial, la fidélisation des clients.

Responsable commercial Audiovisuel

PSAV - Marriott Paris Rive Gauche - Mai 2015 à décembre 2015 - Paris



- Vente de prestations audiovisuel (son, lumière, vidéo, décoration...) du centre de conventions (5000m²).
- Mission: maximiser le chiffre d'affaire audiovisuel, établir des prévisionnels (annuel & mensuel). Chiffre d'affaire: 1,5M€

Responsable Département Audiovisuel - Centre de profits

Marriott Paris Rive Gauche - Septembre 2013 à avril 2015 - Paris



- Directeur du département audiovisuel
- Vente de concepts techniques (son, lumière, vidéo, décors). Chiffre d'affaire: 1,5M€
- Missions: maximiser le chiffre d'affaire et de la marge. Management d'une équipe de 4 techniciens en fixe et une dizaine d'intermittents. Etablir des Forecasts (annuel & mensuel).

Auditeur Audiovisuel

Marriott Paris Rive Gauche - Avril 2013 - Freelance - Paris

Audit du service audiovisuel de l'hôtel:

- Matériel:
Etat des lieux du parc de matériel, constat de la situation en termes de potentialités, anomalies, dysfonctionnements. Adéquation avec le marché des prestataires et la demande des agences.
- Organisation:
Recherche du degré de conformité des pratiques de faits, des règles et des procédures
- Commercial:
Analyse de la relation commerciale entre le Manager Audiovisuel en charge de la vente technique et le service commercial de l'hôtel. Préconisation de nouvelles méthodes et procédures afin de faciliter les ventes additionnelles.

Technico commercial Audiovisuel

Hôtels Network - Groupe Alrcraft - Mai 2005 à février 2013 - Paris



Vente de prestations technique audiovisuel (son, lumière, vidéo, décoration...) du centre de conventions (2200m²). Chiffre d'affaire: 1M€

Technico commercial Audiovisuel

Disneyland Resort Paris - Juillet 2001 à avril 2005 - Paris



Vente de prestations techniques audiovisuel (lumière, son, vidéo, décors...) au sein du département Disney Business Solution pour tous les lieux dédiés à la convention (20 000 m²). Chiffre d'affaire 2.2 M €.

Assistant Manager Audiovisuel

Disneyland Resort Paris - Juin 2000 à juillet 2001 - Paris



Assistant manager audiovisuel au sein du département Disney Special Event au centre de conventions Hôtel New-York (5000m²). Logistique technique et gestion d'équipe.

Technico-commercial Audiovisuel

ACTION S.A.- Paris - Septembre 1998 à janvier 2000 - Paris



- Technico-commercial, chargé d'affaires, exclusivement pour Disneyland Paris.
- Devis, installation, prestation, facturation, du matériel vidéo commandé par Disney pour les Centres de Conventions New-York et Newport, les services Special Events. Chiffre d'affaire: 500K€

Technicien audiovisuel

Disneyland Resort Paris - Janvier 1996 à janvier 1998



Centre de convention New-York puis Newport Bay Club. Technicien d'exploitation vidéo qualifié, chargé de l'installation et de l'exploitation du matériel vidéo (vidéoprojecteurs, régies caméras, visioconférences, sonorisation, câblages...).

Technicien audiovisuel

Université de Provence - Aix-en-Provence - 1993 à 1996 - Aix-en-Provence



Technicien audiovisuel, responsable de la mise en œuvre et la maintenance de l'équipement du service audiovisuel (Bancs de montage, caméras, vidéoprojecteurs).

Intervenant auprès des étudiants : formation à l'image, à la prise de son et à la réalisation.

COMPÉTENCES

Commercial:

- Connaissance des marchés et de la concurrence
- Rendez-vous client
- Ecoute attentive & active
- Etablissement des offres et des devis
- Négociation
- Suivi et analyse des ventes
- Facturation
- Fidélisation client

Managment:

- Donner l'exemple
- Fédérer
- Convaincre
- Motiver
- Impliquer
- Respect des règles
- Esprit d'équipe
- La bienveillance

Informatique:

- Microsoft Office (Word, Excel...)
- Google (Drive, Sheets, Docs...)
- Locasyst (Gestion location de matériel)
- Asana (gestionnaire de tâches)
- Pipedrive (CRM)

FORMATIONS

Ingénierie des Techniques Audiovisuelles

INFRREP - Aix-en-Provence

Exploitation, installation, maintenance du matériel vidéo. Conception, réalisation, montage de reportages. Régie d'événements.

Electronique - Lycée

Aix en Provence