



Nationalité Français
Permis A

** ***** ** **

Grasse (06130)

*****@*****.***

Responsable rayon, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2019 /

Responsable rayon

LEROY MERLIN FRANCE Nice

Management

Encadrement de l'équipe (15 personnes)

Gestion commerciale

Garant du mix marketing et de l'exécution des opérations commerciales

Garant 3P

Vente et Gestion de la Relation Client (GRC)

Analyse des outils de performance du chiffre d'affaires, recommandations et mise en place d'une stratégie commerciale adaptée

Logistique et supply chain

Gestion des flux de marchandises

Relation fournisseur (commande, relance et négociation)

Gestion des stocks et du réassort

janv. 2018 /

Chef de quai réception/expédition

DPD FRANCE Pégomas, France

Coordination de l'ensemble des activités de quai

Opérations de réception, dispatching, stockage et livraison

Contrôle des anomalies et des différentes équipes de manutentionnaires

Conduite des opérations, veille à leur bon déroulement avec efficacité et en optimisant les coûts

Mise en tournée et gestion / contrôle des expéditions - chauffeurs

Garant de la bonne exécution du plan de transport expédition

Contrôle et enregistrement des colis restés à quai

Prise de rendez vous client

Management

Veille au respect des règles de propreté et de sécurité sur le quai

Assure le management opérationnel des équipes dans le respect des procédures de l'entreprise

Garantie une bonne intégration du personnel intérimaire

oct. 2013 / oct. 2018

Gérant

Ecurie de la Fouan Châteauneuf-Grasse, France

Définition de la stratégie, des objectifs et du plan de financement de la structure

Définition de la stratégie BtoC de commercialisation des produits (foin, alimentation équine et autres) en ligne et en direct

Gestion de la communication externe de l'entreprise

Achat des équipements, des fournitures et matières premières

Contrôle qualité des prestations

Pilotage administratif et comptable

Livraison et transport d'animaux

Maintenance et entretien des locaux et des équipements agricoles

juil. 2010 / oct. 2010

Account Manager

VERIZON New York City, Etats-Unis

Analyse des besoins des clients et proposition produits adaptées, proposition des services ou des produits additionnels.

Prospection commerciale

Génération de nouveaux clients dans le portefeuille

Vente et suivi des objectifs (KPIs)

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2010 / juin 2011

Master 2 Etude et Comportement du consommateur - BAC+5

Weller International Business School Paris, France

sept. 2009 / juin 2010

Master 1 - Spécialité Événementiel - BAC+4

Sup de Pub - groupe INSEEC Paris, France

sept. 2008 / juin 2009

Etude de la communication et des médias - BAC+6 et plus

Sup de Pub - groupe INSEEC Paris, France

sept. 2006 / juin 2008

DUT Commerce (Technique de commercialisation) - BAC+2

IUT de Nice Côte d'Azur- Site de Sophia-Antipolis Sophia Antipolis, France

COMPETENCES

wordpress, Photoshop, Illustrator, Pack office, Word, Excel, PowerPoint, KPIs

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Professionnel

Français