



* *****

Chessy (77700)

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

Acheteur/Chef de Produit, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 1998 / juin 2018

Acheteur/Chef de Produit

CONFORAMA France" (Groupe Steinhoff Inter. & ex Groupe PPR Fnac/CAC40) - 77 Lognes

9 500+ employés - CA : 3,5 Mds € - Cible BtoC

Réseau 215 magasins atomisés (France) + site E-Tail :

Meuble/Décoration/Bricolage/Electroménager (Blanc)/

Produit Electronique IT/EGP (Brun).

IT: PC/Portable/Tablette/Périphérique/Téléphonie/Drone

EGP: TV/Audio/Photo-Caméra/Objet connecté/Gadget

Multimédia : Logiciel/Gaming/Domotique/Imprimante 3D

Tout pour l'Equipement de la Maison !

Responsabilités successives :

* Catégorie "Périphérique & Accessoire" pour IT/EGP (Périphérique/Petit Périphérique/Accessoire/Conso.)

* Catégorie "Multimédia" (Gaming/Logiciel PC/DVD)

* Catégorie "Périphérique PC" (Imprim./Scanner/Ecran).

Extrait Réalisation :

* Lancement/Développement Catégorie "Accessoire" :

* Achat : 32,5 M€ / Optimisation continue du QCD

* CA vente 62,5 M€ / 35 segments de produit

* Progression PDM jusqu'à 4,8% vs GSS/GSA

- 2ème contributeur de la catégorie B/G, en marge valeur

* Taux Marge moy. = 48%.

Responsabilités successives :

* Catégorie "Périphérique & Accessoire en IT/EGP" (Périphérique/Petit Périphérique/Accessoire/Conso.)

* Catégorie "Multimédia" (Gaming/Logiciel PC/DVD)

* Catégorie "Périphérique PC" (Imprimante/Scanner/Ecran/APN).

Extrait Réalisation :

* Lancement/Développement Catégorie "Accessoire"

* Achat : 32,5 M€ / Optimisation continue du QCD

* CA vente 62,5 M€ / 35 segments de produit

* Progression PDM jusqu'à 4,8% vs GSS/GSA

- 2ème contributeur de la catégorie B/G, en marge valeur

* Taux Marge moy. = 48%.

janv. 1997 / déc. 1997

Chef de produit IT

TLC MICRO" - 75 Paris

30 employés - CA : 15 M€ - Cible BtoC

Vente magasin de PC/Périphériques via PUB presse PC.

Responsabilités :

* Département marketing/vente "PC/Périphérique".

Extrait Réalisation :

* CA vente réalisé 5 M€

* Progression CA vente 35%/an Taux Marge = 25%.

sept. 1988 / déc. 1996

Chef de Produit

INMAC- MICROWAREHOUSE" - 93 Villepinte

127 employés - CA : 93 M€ - Cible BtoB

Maison mère à Santa Clara/USA .

Vente de produits IT/Bureautique, en Vente à Distance via diffusion de catalogues.

Responsabilités successives :

* Lignes produit "Réseau/Connectique/Outillage"

* Développement Ventes 25 Grands Comptes nationaux

* Encadrement équipe 12 télévendeurs

* Phoning "In/Out".

Extrait Réalisation :

* Lancement Catégorie "Réseaux" / CA vente 9,3 M€

* Nombreux concours de vente remportés

mars 1987 / sept. 1988

Commercial

"COMPUTERLAND" - 95 Cergy

Réseau de Distributeurs franchisés

* Ing. Commercial/KAM Mars 1987 - Sept. 1988

20 employés - CA : 5,3 M€ - Cible BtoB

Revendeur de matériels Bureautique/Informatique.

Responsabilités :

* Lignes produit IT : "PC/Imprimante/Scanner".

Missions :

* Prospection/Vente auprès de TPE/PME.

Extrait Réalisation :

- 2 Concours de vente remportés (Canon/IBM).

* CA annuel réalisé ; 0,75 M €

COMPETENCE & EXPERTISE

* 3) VENTE :

12. Suivi de 10 Grands Comptes & PME/TPE

13. Construction Business plan/Action Co.

14. Développement : CA/Vol./Marge/Pdm

15. Prospection : Téléphonique/Mail/Terrain

16. Clientèle : Développement/Suivi/Fidélisation

17. Négociation : Contrat cadre/Vente promo

18. Optimisation DN/DV

19. Développement Tableau de bord ad hoc

20. Reporting/Analyse résultat : ventes et marge

21. Pilotage des ventes CRM

22. SAV : Gestion/Résolution litiges.

* 1) ACHAT :

11. Politique Achat : Définition/Construction budget/Gain

12. Stratégie Achat : Massification/Performance/Monitoring fourn.

13. Déf. Cahier charges : Qualitatif/Quantitatif/Prévision vente

14. Corrélation avec objectifs marketing CA/Vol./Marge/Stock

15. Appel d'offre : RFI/RFP/RFO

16. Sourcing (fourniss. national/intern.) : Partenariat/Gestion/Suivi

17. Négociation : Condition achat/Contrat cadre/Evaluation fourn.

18. Management/Evaluation fournisseur : CA/Marge/RFA/PDM Respect

QCD/TCO/Gestion litige/Respect

cahier des charges

19. Gestion : Approvisionnement magasin/Stock/Rotation produit

20. Reporting : Suivi budget/Protection prix/Inventaire stock.

* 2) MARKETING :

14. Stratégie Marketing/Commerciale Multicanal : Définition par catégorie, versus Groupe/Magasin/Webshop/Portail
15. Construction Offre : Structure collec./Assortiment gamme
16. Mix produit : (4P)/Politique Pricing/Discount
17. Veille/Benchmark : Marché/Concurrence/Techno/Produit
18. Etude marché/Réglementation/Fiche produit/Argumentaire
19. Développement marque propre MDD
20. Elaboration PUB : DOC/Catalogue/Guide spécialisé/Presse
21. Support FDV : Outil d'aide à la vente/Lettre info/Incentives
22. Opération co./Promotion/Marketing Direct/Trade fournisseur
23. Merchandising : PLV/Corner/Concept store/Display screen
24. Optimisation rentabilité : CA/marge versus GFK/IFR
25. Analyse résultat : CA/Vol./Marge/POS/PDM/P&L/ROI
26. Présentation/Animation produit : Magasin/Salon vendeur.

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / juin 1994 **Maîtrise Achat/Marketing/Vente (Bac+4)** - BAC+4
ICSV (Institut Cadres Supérieurs Vente)/CNAM-Paris
- / juin 1986 **Opérateur/Marketeur**
Conscription Armée de l'Air; Tour de Contrôle (Base Aérienne 128/Metz)
- / juin 1985 **Diplôme de Technico Commercial**
ISTI (Institut Supérieur Technologies Informatiques/Créteil)
- / juin 1984 **BTS - Mécanique/Traitement Thermique des métaux** - BAC+2
Lycée Diderot/Paris
- / juin 1982 **Baccalauréat - Série F1 Mécanique Générale** - BAC
Lycée Diderot/Paris
- / **Technique & Commerciale ! »**

COMPETENCES

Accessoire/Consommable, Scanner, Ecran, G, Imprimante, Scanner/Ecran/APN, IBM, CA/Vol, DN/DV, CRM, Massification/Performance, Qualitatif/Quantitatif, RFI, RFP, Webshop, Portail, Corner/Concept, Office, ERP, Réseaux, Sociaux/Google Analytics/Indesign

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Professionnel
Français

CENTRES D'INTERETS

Pilotage : Brevet de pilote PPL sur Avion/ULM/Planeur (Aéroclub de Meaux-Esbly/Coulommiers 77),
Aéromodélisme : Avion/Hélico, Informatique, Bricolage