



***** *****

26/01/1965 (59 ans)
Nationalité Française
Permis B

** ** * * * * * * * * * * * * * * * *

Valence (26000)

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

COMMERCIAL, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- mai 2022 / juin 2022** **Chargé d'implantation**
Carrefour proximité France Sud Est
Implantation de la marchandise pour des remodelings ou des créations de magasins Carrefour City, Carrefour Contact et Montagne.
- mars 2022 / mars 2022** **Conseiller de vente jardin**
Ma jardinerie (Botanic Valence) Valence (26)
Entretien, vente et implantation végétaux et plantes d'intérieures et extérieures dans le cadre d'une tentative de reconversion.
- juil. 2016 / oct. 2021** **Commercial itinérant exclusif en vaisselle à jeter**
Papstar France Lognes (77)
gestion et prospection des départements 04, 05, 07, 26, 42, 43, 48, 84 et 13 nord auprès des enseignes Intermarché, Leclerc, Super U, Carrefour Market et Promocash pour PapStar en tant que responsable Sud-Est.
- juil. 2009 / juin 2016** **Manager commercial bazar**
Sas Sodable Intermarché Rive de Gier (42)
CA de 1400k€ avec 2 collaborateurs, formateur cariste pour tout le personnel
- juil. 2001 / juin 2009** **Chef de rayon culturel et papeterie**
Géant Casino Firminy (42)
Travaux d'agrandissement en 2005
- sept. 1997 / juin 2001** **Co-gérant mandataire succursaliste**
Petit Casino Firminy (42)
Gestion en couple d'un magasin alimentaire de proximité de 396 m² avec une employée
- avr. 1995 / août 1997** **Chef de groupe Bazar Libre Service**
Géant Casino Valence (26)
Travaux de rénovation et réouverture avec 3 chefs de rayon et 12 ELS
- sept. 1986 / mars 1996** **Chef de rayon bazar**
B3 Bricolage, Leclerc, Cora et Géant Casino
Gestion et management des rayons Brico-auto, jouet, papeterie, maison, culturel, et bazar technic.

DIPLOMES ET FORMATIONS

- juil. 2011 / août 2011** **Agrément phytosanitaire**
Lyon (69)
- sept. 1983 / juin 1985** **DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION - BAC+2**
IUT Hubert Curien Epinal (88)

COMPETENCES

Autonome, réactif, rigoureux, ayant le sens de l'organisation et des responsabilités, capable de travailler en équipe, de fédérer, et de gérer son stress.

Sachant:

maitriser les techniques de commercialisation

gérer les stocks et les approvisionnements

coordonner et planifier l'activité d'une équipe

maitriser l'outil digital

gérer et développer un portefeuille de clients d'un secteur donné

négocier un référencement et une implantation de gamme auprès d'un prospect

organiser des opérations commerciales

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

CENTRES D'INTERETS

Randonnée, cyclotourisme, VTT et pétanque(plusieurs fois champion départemental), Jardinage en permaculture, voyage en France de part en part, Italie, Suisse, Allemagne, Espagne et Portugal.