



\*\*\*\*\* \*\*\*\*\*

Permis B

\* \*\*\*\*\* \*\*\*\*\*

Clamart (92140)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*.\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*\*

## Chef de secteur, Confirmé

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

#### sept. 2019 / aujourd'hui **Chef de département**

Primark

- *Manager une équipe composée de superviseurs (agents de maîtrise) et de Vendeurs Polyvalents.(45personnes)*
- *Veiller à l'atteinte des objectifs fixés.*
- *Gestion stock (défectueux/ flux du stock tampon)*
- *Réalisation des commandes pour assurer la marchandise nécessaire pour remplir le département*
- *Assurer une gestion quo pour les inventaires*
- *Sensibiliser les équipes sur le service clients.*
- *Analyser les indicateurs commerciaux du département et mettre en place des plans d'actions adaptés afin d'accroître les ventes et le taux de satisfaction clients.*
- *Veiller à la bonne application des normes opérationnelles et de la politique commerciale Primark*

#### sept. 2018 / août 2019 **Chef de secteur**

Auchan

- *Seconder le Directeur de magasin à :*
- *Creer une dynamique qui anime et fédère l'ensemble des équipes autour de l'évolution magasin.*
- *Animations commerciales, commande fournisseurs, formation collaborateurs, recrutement, gestion pointage etc...*
- *Gestion des indicateurs de performance (CA, marge, stocks...)*
- *Suivi RAO*
- *Réalisation d'inventaire*

#### mars 2017 /

#### **RESPONSABLE DE MAGASIN Picard**

- \* *Gestionnaire du point de vente (stock/ratio/développement CA/commande/inventaire)*
- \* *Fédératrice des valeurs de l'entreprise*
- \* *Animation d'équipe (briefing/challenger/informer)*
- \* *Formation/Recrutement*
- \* *Garante d'un service client*
- \* *Garante du respect des procédures*
- \* *Mettre en valeur l'espace commercial en respectant les principes de l'entreprise*

#### juil. 2015 / févr. 2017

#### **Directrice adjointe**

Lidl (Nanterre)

- \* *Seconder le responsable magasin dans l'ensemble de ses missions*
- \* *Gestion commercial du point de vente*
- \* *Animer les équipes de 10 personnes (briefing)*
- \* *Participer à la gestion et la motivation du personnel : former et impliquer les équipes dans le développement du magasin et l'atteinte des objectifs*
- \* *Garantir la bonne tenue du magasin en termes d'approvisionnement et de disponibilité des produits, de propreté et d'affichage*
- \* *Assurer une mise en place optimale des opérations commerciales dans le respect des normes de merchandising du siège*
- \* *Etre le garant d'un service client*

juil. 2014 / févr. 2015

### **Chargée de service client**

Mim (siège social)

- \* Gestion des retours commande des clients
- \* Service hotline magasin
- \* Gestion des mouvements de stocks
- \* Suivi des commandes
- \* Activation de carte fidélité
- \* Prise en charge de réclamation et demande des clients (appels, courriers)

déc. 2013 / juin 2014

### **RESPONSABLE Magasin**

Jennyfer (Rambouillet)

- \* Gestion du point de vente : Accueil, conseil, recherche du besoin client, fidélisation de la clientèle
- \* Apprentissage des techniques de ventes auprès de l'équipe
- \* Mise en place de challenge régulier
- \* Gestion administrative, formation des CDD, recrutement
- \* gestion des stocks
- \* Mise en place d'action merchandising pour développer le CA du magasin selon les directives du siège
- \* Merchandising, mise en valeur de certains produits selon les ventes
- \* Mise en place des vitrines
- \* Débriefing avec l'équipe sur l'évolution du CA (semaine/mois) objectif réalisé ou non
- \* Reporting hebdomadaire de l'ensemble du magasin à la Directrice Régionale

oct. 2010 / oct. 2012

### **Directrice adjointe (alternance)**

Armand Thierry Femme (La vache noire Arcueil 94)

- \* Accueil, conseil et vente auprès de la clientèle, fidélisation de la clientèle
- \* Merchandising
- \* Inventaire et gestion logistique
- \* Gestion administratif de deux points de ventes
- \* Recrutement et Formation de CDD
- \* Réalisation de contrat de travail
- \* Réalisation et animation de réunion d'équipe
- \* Remplacement de la directrice de magasin en double gestion du point de vente (équipe de 6 personnes)

## **DIPLOMES ET FORMATIONS**

---

sept. 2010 / juin 2012

### **Brevet de Technicien Supérieur Management des Unités Commerciales, (BTS MUC) - BAC+2**

CFA ISIFA, Issy-les-Moulineaux

sept. 2009 / juin 2010

### **Baccalauréat Sciences et Technologie de la Gestion (BAC STG) option CGRH - BAC**

Lycée Montesquieu, Plessis Robinson

sept. 2007 / juin 2009

### **Brevet Education Professionnel Vente Action Marchande (BEP VAM) - BEP**

Lycée Ionesco Issy-les-Moulineaux

## **COMPETENCES**

---

Pack Office, Sphinx, GANTT Project

## **COMPETENCES LINGUISTIQUES**

---

**Anglais**

**Espagnol**