



***** *****

Avignon (84000)

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

Développement commercial

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- / **Chef de secteur commerce**
CASTORAMA / MR BRICOLAGE
Management de 3 Chefs de rayon

Management de 6 à 12 personnes

Pilotage CEX, politique commerciale et objectifs N+1

Implantation et ouverture, remodeling, veille

concurrentielle, recrutement d'une équipe complète.
- / **Directeur de magasin**
CULTURA / Espace culturel LECLERC
Management de 3 cadres
Management de 26 à 35 personnes
Pilotage CEX, politique commerciale et objectifs
N+1
- / **Responsable Grands comptes**
COREP LIGHTING
Gestion de deux marques: COREP & MARKETSET
Management d'un plateau de 12 personnes
ADV / Chargés de clientèle France et international

DIPLOMES ET FORMATIONS

- oct. 1992 / juil. 1994 **DEUG, Sciences économiques & gestion** - BAC+2
Université Panthéon Sorbonne PARIS I - Paris

COMPETENCES

Commerce

Adapter et établir une politique commerciale locale en adéquation avec la stratégie de l'entreprise.
Animation de la culture de la performance (Rituels et communication, en temps réel, des indicateurs de performance).

Mise en place rigoureuse des opérations commerciales.

Entretenir une relation forte avec les clients et les partenaires commerciaux (omnicanal).

Promouvoir le commerce digital en communiquant fortement sur les enjeux ainsi que les futures parts de marché.

Gestion

Analyse des indicateurs de qualité (KPI)

Pilotage du compte d'exploitation jour/jour.

Suivi des indicateurs de rentabilité et leur donner du sens dans les rituels managériaux.

Gestion des stocks rigoureuse. (Couverture/rotations/impact des provisions sur stock)

Assurer une productivité dans le respect des normes de la société.

Ressources humaines

Accompagner les collaborateurs vers l'autonomie et la responsabilité.

Assurer les rituels managériaux d'évaluations et d'échanges avec les collaborateurs, identification et accompagnement de leurs projets dans l'entreprise .
Garant des conditions de travail ainsi que le respect des principes de sécurité.
Animer les forces de ventes dans un esprit de challenge.
Impliquer les collaborateurs dans la réussite du projet en devenant acteur et force de proposition de la société.

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Français