



** *****

Montescot (66200)

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

RESPONSABLE COMPTE CLE, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

oct. 2011 /

CHEF DE PRODUIT

EPICERIE SALEE

Alimentation infantile/ Conserves de légumes et Féculents / Produits de Collectivités

** Gestion et pilotage des stratégies des catégories, en binôme avec un Développeur des ventes et un Assistant*

** Négociation des accords, pilotage des marges, gestion et suivi des assortiments et de l'animation commerciale*

** Réalisation des objectifs 2014 fixés : amélioration de l'indice d'achat, gain PDM*

** Participation à la mise en place du concept Bébé (catégorie prioritaire de l'enseigne) et pilote*

sur la réalisation du tract Puériculture avec les rayons Textile et DPH (offre produit et négociation, communication sur différents supports, mise en page...)

mars 2009 / oct. 2011

CHEF DE PRODUIT

SYSTEME U Centrale Nationale (RUNGIS 94)

** Gestion de la catégorie et de la stratégie du rayon (négociations, assortiments, publipromo) et participation au concept du rayon*

** Négociation spécifique des offres saisonnières : glaces et produits de fin d'année (mise en place des catalogues destinés aux PDV)*

** Atteinte des objectifs fixés: indice d'achat (-1.65%)/ Rentabilité point de vente (+3.40%) / gain*

CA (+5,5%) et PDM (+0,3pts)

** A l'initiative d'un projet de création d'une rubrique Surgelés sur le site internet Système U*

mars 2009 /

CHEF DE PRODUIT

SYSTEME U Centrale Nationale (RUNGIS 94)

Mission : négocier pour assurer la performance achat de mes produits en cohérence avec la stratégie commerciale de

Système U, défendre les intérêts des magasins U et proposer des conditions attractives aux Clients.

déc. 2007 / mars 2009

ACHETEUSE commercial

FRANCAP (PARIS 75) - ACHETEUSE PRODUITS FRAIS MARQUE DE DISTRIBUTEUR

*Mission : * adapter et faire évoluer les assortiments MDD en fonction du marché et des demandes des*

Affiliés

** générer du chiffre d'affaires et améliorer les marges, faire face avec réactivité au nouveau contexte*

commercial et aux conséquences de la LME

** Négociation des tarifs et refonte des catégories avec remise à plat des assortiments, revues de*

marché, veille concurrentielle

** Rédaction et gestion des appels d'offres pour le référencement des nouveaux produits / Suivi des*

relations commerciales

** Mise en place des gammes Volaille / Fromage Frais emballé (inexistantes) et*

*Snacking : analyses
marché, identification des besoins,
appel d'offres et lancement des nouvelles gammes en magasins*

oct. 2000 / déc. 2007

ACHETEUSE FROMAGE ET TRAITEUR

INTERMARCHE (BONDOUFLE 91) - ACHETEUSE MARQUE DE DISTRIBUTEUR
FROMAGE ET TRAITEUR LIBRE SERVICE

Références

Mission : contribution à la mise en place de l'enseigne NETTO avec refonte des gammes et

négociation tarifaire

>> amélioration : de la productivité et du CA au m² et des marges, gain de part de marché de l'enseigne

** Optimisation et développement des assortiments, rédaction et gestion des appels d'offres,*

élaboration du plan promotionnel

** Etablissement des budgets et négociation des tarifs en tenant compte des objectifs techniques et commerciaux*

ASSISTANTE CHEF DE PRODUIT FROMAGE (3 ans) : gestion de l'animation

commerciale Fromage (négociation

de l'offre et des budgets tracts), négociation de dossiers régionaux et des 1er prix du rayon

Fromage

sept. 1999 / déc. 2000

CHEF DE RAYON Surgelés

_Oct

/

Responsable Qualité Produits frais

AUCHAN (SOISY SUR SEINE 95)

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1999

D.E.S.S. INDUSTRIES LAITIERES (BAC+5) - BAC+3

E.N.S.A.I.A. (Ecole nationale Supérieure d'Agronomie et d'Industries Agroalimentaires) (NANCY 54)

/ juin 1997

MAITRISE DE BIOLOGIE - BAC+4

Faculté Libre des Sciences (LILLE 59)

COMPETENCES

Word, Excel, Internet, PowerPoint

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Courant

CENTRES D'INTERETS

Course à pied, natation, produits diététiques et biologiques