



***** ****

26/07/1986 (37 ans)
Permis B

* ** * ** * ** *

Malzéville (54220)

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

Commercial, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

déc. 2019 /

Commercial

Société de Production Grainière * Avignon (84)

Départements : 08,10,51,54,55,57

Développement, animation et suivi de l'activité commerciale du secteur (grande distribution et

jardinerie spécialisée). Prospection de nouveaux clients. Management d'une équipe de merchandiseurs.

juil. 2016 / nov. 2019

Chef de secteur GMS

Conserverie Chancerelle * Douarnenez (29)

Départements : 54,57,67,88

160 points de vente en région Lorraine et Haut-Rhin. Revente des assortiments négociés en centrale.

Travail merchandising du rayon « conserves de poissons » : implantations, recadrages, habillages

rayons, optimisation de la visibilité. Revente et mise en place d'opérations catalogues et d'opérations locales.

avr. 2014 / juin 2016

Attaché commercial GMS

Forezia * Colmar (68)

Départements : 52,54,55,57,88

Gestion d'un portefeuille de supermarchés et d'hypermarchés (150 points de vente) en région

Lorraine. Optimisation des accords négociés en centrale d'achat, développement des ventes par le

biais d'animations commerciales, prospection de nouveaux clients en vente directe.

juil. 2009 / juin 2010

Procter & Gamble

Départements : 10,21,25,52,54,55,57,58,67,68,70,88,89,90

mai 2008 / juil. 2013

Chef de secteur

Optimark * Aix-en-Provence (13)

Départements : 25,54,57,67,68,70,88,90

mai 2008 / juin 2009

Electrolux

Départements : 08,10,21,25,51,54,55,57,67,68,70,77,88,89,90,94

Ambassadeur des marques et responsable du développement des ventes.

Négociations commerciales et

applications des accords commerciaux. Suivi et mise en place d'opérations promotionnelles et

commerciales (animations, remontées de tracts...). Merchandising, implantations magasins et

optimisation de la part de linéaire, intégration des nouvelles gammes. Reportings réguliers

constitués d'analyses marchés/produits et de veilles concurrentielles. Participation aux salons

fournisseurs.

août 2006 / avr. 2008

Attaché commercial

Impact Group * Levallois-Perret (92)

Départements : 08,10,21,25,51,52,54,55,57,59,60,62,67,68,70,71,76,80,88,89,90
Visites structurées des clients de la Grande Surface Spécialisée (GSS), généralistes et revendeurs indépendants. Augmentation de la présence des produits, prise de commande de réassort, optimisation de la place et la qualité d'exposition des produits, implantation des supports PLV/ILV, valorisation des opérations promotionnelles, formation continue auprès des équipes de vente, reporting quotidien.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2005

Baccalauréat Professionnel Comptabilité - BAC

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français