****** ****
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