



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

Permis B

Lodève (34700)

\*\*\*\*\*

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

## CHEF DE SECTEUR Expérience confirmée en développement des ventes en GMS, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

oct. 2021 /

#### RESPONSABLE DE SECTEUR

Vilmorin Jardin secteur 34/11/81 et 66

- Prospection et fidélisation d'un portefeuille clients
- Développement en toute autonomie du CA du secteur auprès des GSB, jardineries et GSA
- Optimisation des accords nationaux et régionaux (référencement, planning promotionnel)
- Apporter une assistance auprès des clients dans la prise de commande, la gestion des linéaires et des stocks afin d'optimiser les ventes
- Présenter les nouveaux produits aux chefs de rayon afin de les faire référencer en magasin
- Organiser des actions commerciales (promotions, opérations spéciales, animations...) dans les différents points de vente
- Mettre en place les linéaires et la segmentation des produits, vérifier la mise en rayon des produits et les mettre en valeur afin d'augmenter les ventes
- Suivre le plan d'action commercial défini avec ma hiérarchie concernant les clients à prospecter, les actions correctives à mettre en place selon les priorités du secteur pour développer le portefeuille et garantir la rentabilité
- Suivre la réalisation des objectifs de son secteur
- Etablir un reporting terrain auprès de la direction commerciale

mai 2021 / août 2021

#### CHEF DE SECTEUR

BAT France (British American Tobacco)

- Gestion d'un portefeuille clients de buralistes
- Organisation et préparation des visites en recherchant l'impact commercial optimal
- Analyse approfondie de la clientèle et des opportunités commerciales
- Développement du référencement et de l'assortiment des gammes
- Optimisation de la visibilité des produits en linéaire, mise en place des PLV
- Soutien du lancement des nouveaux produits
- Conseil des clients sur leurs problématiques phares (stocks, ruptures, législation)
- Reporting qualitatif et quantitatif de mon activité

Résultats : L'information et la présentation aux clients du changement de nom de la cigarette électronique

Le respect des quantités des références à commander suite à l'accord signé en début d'année, le référencement des nouveautés et l'offre d'opérations promotionnelles m'ont permis d'atteindre les objectifs fixés

févr. 2021 / avr. 2021

#### CHEF DE SECTEUR

VIRAGE CONSEIL : Marque Heineken

Secteur 34/30/11/66

- Optimisation de l'assortiment en s'assurant de la présence des produits de la marque et le référencement des nouveautés
- Organisation des visites en fonction des impératifs et du potentiel commercial
- Contribution à l'accroissement de la visibilité des marques dans les points de vente
- Garantie du respect des assortiments, négociation des recadrages et réimplantation

- Implantation des points de vente
- Veille au remplissage des produits aux emplacements prévus
- Négociation de la mise en place d'opérations promotionnelles adaptées au point de vente
- Etablir une relation de confiance avec les clients et les fidéliser
- Veille à la remontée d'informations terrain auprès de la direction : un reporting régulier

Résultats : L'augmentation de la DN sur le parc client avec l'atteinte des objectifs fixés, le référencement des nouveautés et l'accroissement des opérations promotionnelles en fonction de l'impact commercial des magasins

**janv. 2020 / janv. 2021** FDG

**janv. 2007 / janv. 2020** **ATTACHEE COMMERCIALE**

**janv. 2007 / déc. 2019** BABYLISS PARIS

- Produits coiffants, manucures, trousse de toilette*  
*Chiffre d'affaires du secteur 800 k€ - Parc de magasins hypermarchés/supermarchés*
- Gestion et représentation la marque
  - Suivi et développement régulier d'un portefeuille client secteur : 34/11/66/Andorre
  - Veille concurrentielle et respect des accords négociés
  - Analyse et pilotage de mon secteur, prise de commande sur l'outil Rex (application mobile SAP CRM), gestion des ruptures, optimisation des linéaires, effectuer un report régulier de mon activité
  - Action merchandising, implantations des magasins et optimisation de la visibilité de la marque
  - Augmentation de la DN chez les distributeurs indépendants
  - Maîtrise de la méthode des quatre P
  - Négociation et mise en place des opérations promotionnelles afin de dynamiser les ventes
  - Conseil et fidélisation des clients dans un esprit gagnant-gagnant
  - Garante la satisfaction des clients
  - Organisation du plan de tournée

Résultats : Avec une organisation efficace et une bonne gestion, mon secteur a connu une forte croissance du chiffre d'affaires : +107% fin décembre 2019 et l'atteinte de mes objectifs quantitatifs et qualitatifs a toujours été respectée voir dépassée au-delà de 110% de l'objectif fixé chaque trimestre Secteur TOP 1 France en chiffre d'affaires

**mai 1996 / sept. 1996** **AGENT TECHNIQUE**

MSA de Montpellier

- Identifier et immatriculer sous un NIR certifié les ressortissants du régime agricole
- Traiter les demandes de rectification d'état civil des adhérents
- Exploiter les pièces d'état civil et les documents d'identité transmis par la MSA et les autres organismes
- Traiter les anomalies issues des traitements informatiques quotidiens

Résultats : La rigueur, l'organisation, le sens des priorités et la forte implication dans mon travail m'ont permis d'accomplir ces tâches avec succès  
 Cette mission m'a donné un sentiment d'utilité

**janv. 1996 / janv. 2007** **MANAGER DE RAYON FRAIS**

SUPER U Lodève

- Suivi et développement des rayons fruits et légumes, surgelés, charcuterie, fromage et yaourt libre-service
- Gestion des achats et des stocks : commandes, optimisation des rayons, implantations
- Achats et négociations avec les fournisseurs : élaboration des prix quotidiennement en fonction des cours afin d'obtenir des marges élevées, tenue des cadenciers
- Contrôle des factures, suivi du chiffre d'affaire et de la marge

- Encadrement et animation de cinq personnes : plannings, recrutement

- Contact client : accueil et fidélisation

Résultats : Le contrôle régulier des prix et l'implantation des rayons en fonction des marges m'ont permis non seulement de développer le chiffre d'affaires des différents rayons mais de sortir chaque mois des taux de marges très élevés

déc. 1995 /

### **AGENT ADMINISTRATIF**

MSA de Montpellier

- Tri et archivage du courrier reçu

- Distribution du courrier dans les services concernés

Résultats : Cette fonction nécessitait de la rapidité pour classer les documents dans le service concerné, de la disponibilité et de l'écoute vis-à-vis des agents

## **DIPLOMES ET FORMATIONS**

---

/ juin 1995

**GESTIONNAIRE DE PAIE (niveau III - BTS) - BAC+2**

Irfa Sud

/ juin 1993

**DEUG A.E.S - BAC+2**

Université de Montpellier

## **COMPETENCES**

---

GESTION DE BASE DE DONNEES, Excel, Word, application mobile, Microsoft Office, agile, SAP CRM, traitements informatiques

## **COMPETENCES LINGUISTIQUES**

---

**Français**