****** *******
21/05/1977 (46 ans)

** *** ** *******
Mulhouse (68050 CEDEX 1)
****
*****.*******@*******.**

Conducteur de ligne, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

mai 2021 / juil. 2022

TRIGO (MALHE) - Rouffach

**Exécution de tous les process avalisés par le client pour organiser en flux tendue selon des paramètres planifiés afin d'atteindre la précision souhaitée dans les temps impartis. *Analyse des suivis-indicateurs pour identifier les problèmes de fabrication sur chaque pièce et les mettre aux rebuts selon les critères définis et prise de photos et des côtes pour la production. *Développement d'aptitudes grâce à la collaboration avec des parties prenantes pour réaliser les objectifs (grâce aux audits intérieurs et extérieurs) *Utilisation experte de ERP pour les tâches quotidiennes et la production de datas. Schématisation des charges de travail des processus afin d'améliorer la compréhension des procédures. *Rédaction de synthèses précises du synopsis de la tâche demandée à l'usage des postes.*

août 2020 / déc. 2020

Conducteur de ligne

A. Raymond - Weil am Rhein

*Utilisation et réglage des process en fonction des commandes et entretien de premier niveau pour assurer les tâches quotidiennes et la production de pièces destinées à l'automobile en flux tendue. Rotation et formations aux divers postes, 5*8 de rigueur, mais l'expérience a été mise à mal par le Covid, en dépit des laisser-passer transfrontaliers. *A chaque étape poste, existe un livret "encodant" les erreurs qui ont peuvent se produire et ainsi une fois déterminée, relancer la production ou faire appel à des cadres de permanence.*

déc. 2013 / mai 2018

Chef de secteur phytosanitaires ADéquation

l'Orée du Bois Vittel

Paie après validation des dossiers par des ingénieurs agronomes, grande saisonnalité, deuxième travail), recueil via des databook de l'utilisations des produits phytosanitaires chez les vignerons, les agriculteurs du Haut-Rhin ET des semences Pionner ou Dekalb (je savais à l'époque quelle quantité et quel herbicide, fongicide, retardateur/accélérateur de croissance, PPP, Mélange, Adjuvants, MFSC, ils utilisaient, date et quantité, nombre de passages), échange sur les bonnes pratiques après retour des ingénieurs-agronomes, utilisation des données anonymisées pour les publications diverses de la France Agricole et la fixation des prix des encarts publicitaires. Collaboration avec les ingénieurs agronomes prescripteurs en cas de pépins et maîtrise du site E. Phyto.

janv. 1967 / déc. 1968

Promoteur des ventes

DELPEYRAT

/ **Merchandiseur/ Promoteur des ventes**
CPM

/ **Promoteur des ventes**
Coca-Cola

/ **Promoteur des ventes**
Coca-Cola
Animation et relance en running de la marque PUMA en magasins spécialisés (MGS)
SCAPALSACE retour de 148 palettes BRANDY LOYALY, entrepôt Colmar « plan de palettisation TECHSELL)
Promoteur sur qqs GMS de la marque Marius et Bernard (épicerie de luxe produits de la mer) jusqu'à
fin mai
23 (remplacement)
Récupération et inventaire des box des comptoirs du Monde déc. mai23.
+ nombreuses missions de merchandising Actiale Vico, DMF et Andros, Procter, Hasbro, Danone
(yahourt et liquide, recadrage de nombreux GMS Haribo (CPM) et missions en GSB pour compenser la
Sectorisation trop grande pour un chef de secteur sur le Haut-Rhin pour VISO (ACAP) Promoteur des
ventes Wonderbox.

/ **Promoteur des ventes**
Coca-Cola

/ **Promoteur des ventes**
RAVENSBURGER-68

/ **Employé en hôtellerie**
l'Orée du Bois Vittel
Chef de secteur/promoteurs des ventes/merchandiseurs.
Pratique des référencements et des négociations sur les bases du SIMAC et du SONCAS + 4 P+ 7 P mix
Im/ Réimplantation des rayons selon les références les plus vendues en valeur ou en marge, avec une
obligation de bien faire apparaître les marques distributeurs et veille à l'application des accords
(référencement du maximum de produits sur la planche et veille concurrentielle, Usage de
transpalettes manuels ou électriques. Disponibilité DN, gestion compte/client, merchandising,
cohérence du linéaire, prix affichés. OP coup de poing comme cette semaine, re/stickage des
displays d''une offre prospectus/fidélité ScapAlsace 1500 km ou reprise à l'entrepôt Auchan, rue de
Biarritz Strasbourg de plusieurs palettes. Montage d'actions promotionnelles voire de décorum
entier, installation des linéaires et têtes de gondole, veille à la visibilité et à la qualité d'exposition. Chaque GMS a une allée promotionnelle qui varie toutes les semaines comme son
catalogue selon des temps forts. Gestion d'un portefeuille ou porte-folio de magasins sur le
secteur du Haut-Rhin (supermarchés et hypermarchés), 25 visites par semaine en moyenne. Relationnel
avec le gestionnaire de rayon, de département voire direction. Veille commerciale. (Suivi des
tendances de consommation, étude de la concurrence), identification des produits phares. Partage
d'expérience avec les autres promoteurs des ventes, remontée des retours terrain et des bonnes
pratiques. Usage de ERP Suivi et analyse des chiffres de ventes en magasin, mise en place de
solutions pour améliorer les performances. Anticipation des ruptures produits, ajustement des
commandes d'approvisionnement, point sur les ventes avec les directeurs magasin et les responsables
rayon. Reporting des visites auprès du chef de secteur, renseignement des supports de suivi,
prise de photographies, signalement des dysfonctionnements. Utilisation experte de

CRM pour les
tâches quotidiennes et la production de datas-données exploitables sur le rayon et les gains
linéaires, et accroitre les marges. 4 p produit (marque, gamme, fonctions, packaging), prix
(tarifs remises rabais ristournes conditions de paiements) produits (publicité, promotion des
ventes marketing direct), place (point de ventes, canaux de distributions, assortiments,
logistiques.

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Allemand	Elémentaire
Français	