



***** *****

Permis B

*** ***** ** ***** *****

Le Cheylas (38570)

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

DYNAMIQUE, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- avr. 2018 / aujourd'hui** **Responsable Boutique Fleurs**
Parfum De Fleurs Pontcharra
*-Établissement des prévisionnel des ventes et budgétaires * Communication*
-Suivi des indicateurs de vente(KPI) -prendre des initiatives, échanger et écouter et
-Animation de politique commerciale et merchandising proposer des solutions au sein de l'équipe
-Définition des besoins en approvisionnement et en assortiment -orienter, adapter les différents points de vue pour
-Recrutement et gestion des plannings, et formation du la réalisation des objectifs personnel - motiver , performer et encadrer une équipe
-Accueil ,écoute et conseil clientèle -gérer le stress
-Facturation et encaissement
-Suivi des comptes clients : relance et fidélisation -créer et agencer l'espace de vente
*-Etablissement de devis * Relation clientèle particuliers*
-prospection et négociation fournisseurs -Accueillir et écouter le besoin des clients
- juin 2018 / déc. 2018** **Responsable rayon fruits et légumes**
SARL LOU NATURE (La vie Claire)- * Gestion commerciale PONTCHARRA(38)
-Gestion des achats et pertes des produits -Suivre des objectifs avec la mise en place des
-Approvisionnement des rayons tableaux de bords et instruments des mesures
-Gestion des fournisseurs : commande et relance -Mettre en place des animations commerciales
-Merchandising
-Inventaire -Prospecter et Négocier avec les fournisseurs et
- janv. 2013 / juin 2018** **Responsable boutique Fleurs**
SODISAL -MONTMELIAN(73)
*-Établissement des prévisionnel des ventes et budgétaires * Communication*
-Suivi des indicateurs de vente(KPI) -prendre des initiatives, échanger et écouter et
-Animation de politique commerciale et merchandising proposer des solutions au sein de l'équipe
-Définition des besoins en approvisionnement et en assortiment -orienter, adapter les différents points de vue pour
-Recrutement et gestion des plannings, et formation du la réalisation des objectifs personnel - motiver , performer et encadrer une équipe
-Accueil ,écoute et conseil clientèle -gérer le stress
-Facturation et encaissement
-Suivi des comptes clients : relance et fidélisation -créer et agencer l'espace de vente
*-Etablissement de devis * Relation clientèle particuliers*
-prospection et négociation fournisseurs -Accueillir et écouter le besoin des clients
- janv. 2006 / janv. 2013** **Conseiller les clients en fonction des orientations**
SOPODIS -PONTCHARRA(38)
-Facturation et encaissement suivant les règles de tenues de commerciales définies par l'entreprise
caisses -Relancer les clients
-Gestion des plannings et formation et évaluation de l'équipe
-Suivi des indicateurs de vente(KPI)
-Merchandising
-Définition des besoin en approvisionnement et

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / **BAC général** - BAC
Ulis; Madagascar
- / **CAP FLEURISTE; Pack office** - CAP
- / **Droit Commercial : gestion de l'entreprise; INFORMATIQUE**
- / **Formation Management des Unités Commerciale(BAC+2)** - BAC+2

COMPETENCES

KPI, Pack office

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Professionnel

CENTRES D'INTERETS

Randonnée-Lecture, Voyage, Bricolage, DIY, Running, Malgache, Jardinage