



** ** *

Jarville-la-Malgrange (54140)

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

Responsable des ventes secteur, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2020 /

Responsable des ventes secteur

Lidl

Gestion d'un parc de 4 à 6 magasins, 60 à 90 salariés. Accompagner les responsables de supermarché dans la gestion de leur point de vente, sur le terrain et à distance, veiller au respect des process de l'entreprise, formations, recrutements, gestion et analyse des inventaires, réalisation de réunions et téléconférences, mise en place des objectifs, entretiens individuels, réalisation des contrats des nouveaux entrants.

mai 2018 / déc. 2019

Responsable des ventes secteur immobilier

Lidl

Prospection immobilière : développer de nouveaux sites d'implantation, négociation des achats, veille active de la concurrence, constitution des dossier (CDAC, ATERP, Loi sur l'eau ...), assurer la réalisation des études techniques nécessaires, gestion du budget avec prise en compte des différents aléas, consultations avec les responsables techniques, montage du permis de construire et son obtention. Commercialisation des anciens sites : trouver des acquéreurs et/ou locataires, entretiens des sites fermés.

janv. 2016 /

Responsable des ventes secteur

Lidl

janv. 2012 / déc. 2016

Chef de rayon décoration

Conforama

Gestion d'une équipe de 3 personnes, avec évolution d'une vendeuse vers le poste de chef de rayon, réalisation des plannings, réalisation de réunions, entretiens individuels, recrutement, formations. Gestion économique : Mise en place et réalisation des objectifs, inventaires, gestion de la marge, analyse des chiffres (stocks, CA, crédits, commandes, remises ...). Gestion commerciale : mise en avant des produits, gestion de la saisonnalité, mise en place des catalogues et des plan merchandising. Gestion du rayon meuble lors des absence des collègues. Ouverture des magasins de Gondreville, Bourg en Bresse, Vendenheim et Saint Memmie.

janv. 2008 / janv. 2012

Reponsable de magasin

Jysk Frouard

Gestion d'une équipe de 4 à 8 personnes : plannings, formations, évolution de 2 vendeurs vers les poste de responsable magasin, recrutement, entretien du magasin. Gestion économique : réalisation des objectifs, inventaires, gestion des stocks, gestion de la gamme, commandes, gestion de la

productivité, mise en place des changements de saison. Gestion commerciale : mise en place des prospectus, animation des ventes, conseils clients, encaissements, commandes clients. Ouverture des magasins de Dommartin les Toul et Verdun.

janv. 2003 / déc. 2007

vendeuse

Décathlon

compétition), Made un sport (vendeuse), distribution de prospectus

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2006

Maitrise Économie et Gestion d'Entreprise - BAC+4

/ juin 2004

LICENCE PRO Commerce de Gros et Commerce International - BAC+3

/ juin 2003

DUT Technique de Commercialisation - BAC+2

I'UT Charlemagne de Nancy

/ juin 1999

BAC ES - BAC

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

CENTRES D'INTERETS

Randonnée, vélo, athlétisme