



Permis B

** ** *

Cormery (37320)

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

Chef de Secteur GMS, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

mai 2017 / aujourd'hui

Chef de Secteur GMS

Les Jardins de L'Orbrie

*Assurer la présence des produits Coeur de Pom' référencés en linéaires et augmenter la DN * Développer le CA du secteur * Recruter de nouveaux clients (vente directe/prospection) * Dynamiser les ventes par des MEA * Négocier et optimiser la visibilité des produits * Animations et dégustations * Réimplantation rayon * Utilisation d'un CRM et remontées infos terrain...*

févr. 2017 / mai 2017

Promoteur des Ventes GMS

Sarawak pour Gillette

*MEA des produits Gillette * Développer le CA et la PDM * Atteindre l'objectif de DN * Lutte anti rupture * Respect des 4P * Prise de rdv et prospection clients « Plan Choc Gillette » * Négocier le référencement des nouveautés et préconiser les quantités pour les prises de commandes * Reporting quotidien quantitatif et qualitatif * Réimplantation et remplissage rayon...*

nov. 2016 / déc. 2016

Merchandiseur

Atmosphères pour SmartBox

*Contrôler et faire appliquer la politique commerciale et merchandising de la société * Informer et former les équipes magasins sur les promotions... * Développer le CA * Assurer la mise à disposition des meilleurs supports de vente pour les MEA * Reporting régulier et remontée de l'activité concurrence * Pose de PLV et théâtralisation d'opérations commerciales...*

mars 2006 / mars 2016

Commercial GMS

SDO/DS Distribution

*Gérer les linéaires Cd/Vidéo/Jeux d'un portefeuille de clients GMS (facings, réassorts, décote, retours invendus...) * Dynamiser le CA * Conseils pour développer la gamme de produits * Mettre en place les opérations commerciales et théâtraliser les rayons (PLV, Noël, foires...) * Reporting régulier de l'activité et veille concurrentielle...*

oct. 2003 / mars 2006

Vendeur Conseil Produits & Services High-Tech

Auchan (A)

sept. 1999 / sept. 2003

Vendeur Qualifié EGP

Fnac (F)

*Accueillir les clients, conseiller et vendre du matériel High-Tech (A/F) * Suivre les commandes (A/F) * Agencer et optimiser les rayons (A/F) * Créer des opérations commerciales (A/F) * Former les stagiaires (A) * Manager une équipe de 2 personnes (F) * Elaborer les plannings (F) * Contacter les fournisseurs (A/F)...*

DIPLOMES ET FORMATIONS

/

BTS Management des Unités Commerciales - BAC+2

