



** *****

Vincennes (94300)

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

RESPONSABLE COMMERCIAL, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2021 / déc. 2022

RESPONSABLE COMMERCIAL

FORGES, Commerce de détail Horlogerie-Joaillerie, Paris

- * Animation commerciale : Accueil et vente, S'assurer de la bonne tenue de la Boutique et de sa mise en valeur, Organisation d'opérations commerciales
- * Gestion et exploitation courante : Inventaires, Niveau des stocks, Réassorts
- * Stratégie e-commerce, suivi et reporting
- * Gestion administrative et reporting

janv. 2014 / déc. 2019

FORMATEUR CONSULTANT

LE MONDE DES 5 FLEURS

- * Animation de sessions de formations présentielles, d'ateliers de séminaire (Team building, Construction de l'expérience client, ...) en Français et en Anglais
- * Coaching d'accompagnement, et de suivi en boutique, Mise en pratique, Observation de vente, Vérification des acquis, Evaluation, Mises en situation (Fr et Eng)
- * Diagnostic des besoins pédagogiques, Gestion de projets
- * Conception de contenus et d'outils de formation
- * Story-board E-learning (Galeries Lafayette Bijouterie),
- * Audit, Visites-mystère et conception de grilles d'évaluation
- * Expertise Horlogerie Bijouterie Joaillerie
- * Références clients (Trainer et Coach pour Audemars-Piguet zone Greater China, Oméga, Longines, Bucherer, Fred Joaillier, Groupement Synalia : Julien d'Orcel, Guilde des Orfèvres, Galeries Lafayette, Royal Quartz, Louis Pion, Givenchy, Chanel, Chloé, Bally, Moët-Hennessy, Aubade, Éric Bompard, Alain Figaret, Eram, Ambiance et Style, Culinarion, Lafuma-Millet, ...)

janv. 2011 / janv. 2014

MANAGER

LOUIS PION

janv. 2008 / déc. 2010

ATTACHE COMMERCIAL

GROUPE IBB, Commerce de gros Horlogerie-Bijouterie, St Denis 93

- * Zone Paris-IDF, Visites, Vente et suivi des clients existants, Prospection et développement
- * Reporting, Analyse des résultats et mise en place d'actions correctrices
- * Présentation des collections en Showroom ou Salons professionnels (Printor, Bijorhca)

janv. 2005 / déc. 2008

MANAGER ANIMATEUR RESEAU

Boutiques Louis Pion, Paris centre

janv. 2003 / janv. 2005

GROUPE GALERIES LAFAYETTE-ROYAL QUARTZ

- * Management d'équipes (jusqu'à 25 personnes)
- * Pilotage du CA au quotidien, Fixer des objectifs, Plans d'action individuels, Formation, Coaching
- * Mener un Daily briefe, des entretiens (suivi Idp, évaluation, motivation, coaching, recrutement)
- * Gestion en amont et sur le terrain des opérations commerciales
- * Garantie de l'expérience Client, du service, du conseil, du merchandising
- * Gestion administrative et des stocks

janv. 2000 / janv. 2008	GROUPE GALERIES LAFAYETTE-ROYAL QUARTZ
janv. 2000 / déc. 2002	VENDEUR Boutiques Royal-Quartz et Cartier, Aéroport Paris CDG <i>* Réalisation des objectifs en respect avec les fondamentaux de la vente et de l'entreprise</i> <i>* Responsabilité et développement de marques (IWC, Chaumet, Tag Heuer, Louis Pion, Tissot)</i>
janv. 1996 / déc. 1999	DISTRITIME
/	VENDEUR Boutiques New Time, région parisienne

DIPLOMES ET FORMATIONS

/	Formation Vente et Management Edelweiss Consulting
/	Professeur de Français Pologne
/	Niveau Maîtrise et 1ère année - BAC+4 d'IUFM
/	Licence Histoire - BAC+3 Sorbonne Paris

COMPETENCES

Dubaï, Moscou, Europe, MS Office, iSpring, Easy Lms, Learning 360, Rise Up, E-learning

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Courant
Français	