



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

Montpellier (34000)

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

RESPONSABLE COMMERCIALE GMS/RHF, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

févr. 2021 / juin 2023

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET MARKETING

Le DT, Restauration rapide, Montpellier

Développement et mise en œuvre de la stratégie commerciale pour augmenter la visibilité et la rentabilité du restaurant

*Analyse des tendances du marché, de la concurrence et des préférences des clients
Création d'un restaurant saisonnier: "saison 2021" La Grande Motte, 34 élaboration et mise en œuvre d'une stratégie commerciale réussie*

Responsable de la gestion des plateformes de livraison (Uber, Deliveroo) ainsi que du site internet et des réseaux sociaux, j'ai optimisé la présence digitale de l'entreprise, augmentant ainsi sa visibilité et ses ventes en ligne.

août 2017 / janv. 2021

RESPONSABLE COMMERCIALE RÉGIONAL

Nueva Pescanova France

Développer le chiffre d'affaires de la marque aux rayons frais et surgelés sur le secteur géographique grand sud :

Manager une équipe de 6 chefs de secteur, en les formant et en les recrutant.

Définir et répartir les objectifs à l'équipe

Organisation et animation réunions commerciales régionales

Réaliser les négociations et référencements avec les centrales régionales frais et surgelés: System U, Socamil, Lecasud, Scalandes, Scachap

Gestion budgets alloués merchandising

Suivi de l'évolution des ventes de ma région selon des objectifs fixés par la direction : KPI quantitatifs de productivité commerciale, KPI qualitatif d'efficacité commerciale, KPI basé sur des taux de performance commerciale, KPI gestion d'équipe.

Gestion de portefeuille d'hypermarchés et supermarchés toutes enseignes.

Représentation de l'entreprise lors d'actions promotionnelles et publicitaires, salons.

Veille concurrentielle

juil. 2016 / juil. 2017

RESPONSABLE COMMERCIALE RHF

Lycée Agricole Le Valentin, Al Baraka, Grossiste alimentaire Valence (26)

févr. 2013 / juil. 2016

GÉRANTE ASSOCIÉE

Le DT Restauration rapide, Montpellier

Création d'entreprise: Élaboration de business plans et études de marché

Recherche et sélection de fournisseurs, gestion efficace des approvisionnements et respect des normes d'hygiène

Gestion comptable

Mise en place de stratégies de communication efficaces pour renforcer la visibilité et la notoriété de l'entreprise.

oct. 2005 / févr. 2013

RESPONSABLE COMMERCIALE REGIONALE GMS

S.A Spanghero

viandes et conserverie du terroir

Gestion d'un portefeuille d'hypermarchés et de supermarchés région Languedoc Roussillon et PACA: expansion des gammes et du nombre de références,

Appliquer en magasins la politique merchandising définie par enseignes

Prospection de nouveaux clients

Gestion des accords, référencement et négociations avec les centrales d'achats régionales, notamment SYSTEM U SUD, SOCARA, SOCAMIL et LECASUD.

Représentation de l'entreprise lors d'actions promotionnelles et publicitaires, salons.

Veille concurrentielle

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / juin 2022 **FORMATION MARKETING DIGITAL Oreegami, Bootcamp numérique développé avec Google**
Montpellier
- / juin 2008 **MASTER 2 Ingénierie du Commerce et de la Distribution** - BAC+5
IFRIA Montpellier - Ecole supérieur agronomique de Montpellier
- / juin 2005 **BTS TECHNICO-COMMERCIAL spécialité produits alimentaires** - BAC+2

COMPETENCES

analyser les données

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français