



13/11/1984 (39 ans)
Permis Permis b

Juan-les-Pins (06161 CEDEX)

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

Savoir-être DYNAMISME, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

nov. 2017 / sept. 2018

CHEF DE SECTEUR GMS

MARSGROUP WRIGLEY

- * Développer le CA permanent, additionnel et promotionnel, la DN et les PDM
- * Gérer un portefeuille client GMS toutes enseignes : 63 points de vente
- * Analyser les performances des clients, produire des recommandations et mettre en place les plans d'actions nécessaires
- * Optimiser les leviers marketing : assortiment, linéaire, promotion et prix
- * Piloter les projets de changement du mobilier de caisse
- * Planifier et animer l'activité d'une équipe de 3 promoteurs des ventes
- * Assurer la communication de l'ensemble des informations terrains au siège
- * Effectuer les reportings

nov. 2015 / avr. 2017

Commerciale

DEL'ICE ROLLS CREATEUR D'ENTREPRISE 13

- * Suivre le parcours de la création d'entreprise avec BGE ACCES CONSEIL et PAYS D'AIX INITIATIVE
- * Elaborer une stratégie commerciale : cible et positionnement
- * Elaborer une stratégie opérationnelle marketing : 4p
- * Elaborer un business plan et la recherche de financement
- * Créer des gammes de produit : glace thaïlandaise, gaufre et boisson
- * Créer la chaîne d'approvisionnement et des partenariats fournisseurs

sept. 2013 / oct. 2015

CHEF DE SECTEUR GMS

DIPA CEMOI

- * Gérer un portefeuille client grandes et moyennes surfaces toutes enseignes : 35 points de vente en année 1 et 82 points de ventes en année 2
- * Développer le CA GLOBAL (n1 +7% et n2 +16%)
- * Vendre et Négocier produit par produit les commandes saisonnières (noël et paques) et L'implantation (3 palettes au sol au minimum)
- * Recruter et Manager une équipe de 40 personnes : promoteurs, merchandisers et animatrices
- * Mettre en place les mises en avant : 160 opérations /an

mars 2013 / août 2013

CHEF DE SECTEUR GMS

GENERAL MILLS

- * Gérer un portefeuille client grandes et moyennes surfaces toutes enseignes : 29 points de vente
- * Développer la DN : 90% minimum par magasin
- * Vendre et Négocier les opérations promotionnelles : 85 opérations.

janv. 2012 / juin 2012

CHEF DE SECTEUR CHR REGION PACA

SODEBO

- * Gérer un portefeuille client de Grossistes, Cash Carry et Gérants en distribution automatique
- * Vendre et Négocier l'assortiment et le volume à l'année
- * Former, animer et accompagner les équipes commerciales des grossistes

juin 2010 / déc. 2010

CHEF DE SECTEUR CHR

DANONE

- * Développer le CA, Vendre et Négocier l'assortiment produit

* Gérer un portefeuille client : grossistes, gérants de station-service, gérants en distribution automatique et cash carry
* Mettre en place des opérations promotionnelles

- janv. 2010 / mars 2010 ASSISTANTE CHEF DE PUB**
LEWIS GLOBAL
* Analyser l'efficacité des retombés de l'information pour le compte de 5 clients : ASUS, NOKIA, FAGOR, DIGITAL BROS et SONY,
* Réaliser les plans média et les plans de communication
- mars 2009 / mai 2009 CHARGE MARKETING ETUDES**
CCI PUY DE DOME
* Réaliser et suivre une étude qualitative auprès des entreprises auvergnates, 1500 entretiens effectués, Objectif : Mesurer l'impact de la crise économique et sociale sur les PME et PMI
* Manager une équipe de 35 personnes, et gérer la logistique matérielle.
- nov. 2007 / janv. 2009 JUNIOR ENTREPRISE SEGMA RESPONSABLE MARKETING ETUDES**
* Réalisation de diverses études marketing : baromètre de satisfaction, étude d'implantation, étude de faisabilité...
* Management d'une équipe de 17 chargés d'études à l'année

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / juin 2012 **Master graduate in management Specialite Négociation d'affaires** - BAC+4
ESC CLERMONT
- / juin 2009 **Semestre universitaire**
l'Universidad de la Salle Bajio au Mexique
- / juin 2007 **BTS management des unités commerciales** - BAC+2
ESCCOM CANNES
- / juin 2005 **BAC STT commerce; Langues** - BAC
Lycée Bristol CANNES

COMPETENCES

ACCES, ASUS

CENTRES D'INTERETS

Gastronomie Danse latine Mode et tendance Bricolage DO IT YOURSELF