



* * * * *

La Chapelle-en-Serval (60520)

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

Chef de secteur GMS, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

avr. 2019 /

Chef de secteur GMS

Olives&Co, 27,28,75,76,78,92,95

- * Mise en application des stratégies commerciales par enseigne à l'aide des outils nationaux.
- * Gestion du taux de fréquence des visites selon les points de vente, organisation du planning de tournée.
- * Mise en application de la démarche merchandising de l'entreprise.
- * Développement des actions de promotion et d'animation négociées au niveau national.
- * Optimisation des assortiments, de la visibilité de la marque en magasin et des volumes promotionnels de la gamme de produits.
- * Vérification de la présence et de la bonne rotation des produits avec intégration d'un plan anti-rupture.
- * Montage podium pour OP sauvage
- * Meilleur Chef de secteur sur ma région en 2020 en DN , OP et CA

sept. 2017 / avr. 2019

Chef de secteur GMS

Bonduelle, 60, 78 , 92 , 95

- * Mise en application de la démarche merchandising de l'entreprise.
- * mise en place PLV et OP sauvage
- * implantation nouvelle gamme végétal au rayon surgelés
- * DN en augmentation
- * 4P et 20/80

mars 2015 / août 2017

Chef de secteur GMS

Danone

- * Mise en application des stratégies commerciales.
- * DN en augmentation de 17% dès ma première année
- * Mise en place OP sauvage et pose PLV
- * Négociation en centrale avec compte clés

janv. 2013 / févr. 2015

Chef de secteur GMS

Aoste

- * Conseil et recommandation en terme d'assortiment, création de relations de partenariat avec les interlocuteurs décisionnaires en magasin.
- * Négociation avec chef de rayon Libre-service et rayon coupe
- * Prise de commande en direct
- * 4P et 20/80 au rayon libre-service
- * OP sauvage et pose PLV
- * Négociation avec les différentes centrales
- * Augmentation de ma DN et CA de 21%

oct. 2007 / févr. 2013

Chef de secteur GMS

Ricard

- * Développement des actions de promotion et d'animation négociées au niveau national.
- * Mise place des négociations avec nos comptes clés
- * OP sauvage pour augmenter le CA
- * Mise place pose PLV et montage box et podium
- * Augmentation de ma DN de 17%
- * 4P et 20/80
- * Meilleur CS en 2008, 2009, 2011 sur ma région

sept. 1990 / sept. 2007 Chef de secteur GMS
Coca-Cola
* *Mise en application des stratégies commerciales .*
* *Ecole de vente Coca-cola pendant 3 mois .*
* *Négociation dans les magasins pour TG où entrée de magasin*
* *Négociation en centrale avec DR et compte clé*
* *OP sauvage et pose box , podium , PLV .*
* *DN en croissance chaque année et également mon CA*
* *Meilleur CS en sur région Ile de France et Hauts de France en*

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1986 / juil. 1988 BTS, Force de Vente - BAC+2
Jules Uhry - Creil, 60

/ **Diplôme BTS Force de Vente - BAC+2**

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Espagnol

Français