



Marié

* *****

Rennes (35000)

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

MANAGER/RESPONSABLE MAGASIN, PROFIL PROFESSIONNEL, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

nov. 2010 / févr. 2022

Responsable de magasin

Blue Box - Saint-Grégoire

* *Aménagement du point de vente et optimisation du parcours d'achat, veille à la propreté et au respect des règles de merchandising (rayons et vitrine).*

* *Encadrement du personnel avec un accompagnement quotidien de l'équipes, gestion des plannings, conduite des entretiens annuels.*

* *Recrutement, gestion et motivation d'une équipe de vente au détail de 10 personnes, afin d'offrir à chaque client une expérience positive et mémorable.*

* *Gestion des stocks, traitement des commandes fournisseurs, organisation des inventaires (stock et magasin), veille à la bonne tenue de la réserve.*

nov. 2004 / nov. 2010

Responsable de rayon

Quiksilver -Paris

**Application de la stratégie commerciale de l'enseigne, définition du plan d'actions pour atteindre le chiffre d'affaires.*

**Traitement des réclamations clients et fournisseurs, évaluation des demandes et mise en place de solutions adaptées.*

**Inspection des rayons (mise en valeur des produits, étiquetage, niveau d'approvisionnement, propreté), mise en place des actions correctives nécessaires.*

**Formation des vendeurs : montée en compétences, amélioration des résultats commerciaux, accompagnement personnalisé.*

* *Responsable des choix de collections shoes, montres, lunettes et skate*

nov. 2004 / oct. 2010

Responsable de rayon

Blue Box - Saint-Gregoire

* *Accompagnement de la clientèle dans ses achats, renseignement sur les produits, gestion du processus de vente, veille à la satisfaction client.*

* *Traitement des réclamations clients et fournisseurs, évaluation des demandes et mise en place de solutions adaptées.*

* *Suivi quotidien des stocks afin d'évaluer les besoins en approvisionnement et gérer les invendus, établissement des commandes auprès de la centrale, réception et vérification des livraisons de marchandises.*

**Formation des vendeurs : montée en compétences, amélioration des résultats commerciaux, accompagnement personnalisé.*

nov. 2003 / oct. 2004

Vendeur conseiller

Decathlon - Morlaix

**Gestion des ventes, application du discours et des pratiques commerciales de l'enseigne, traitement des opérations de caisse, atteinte de mes objectifs à 100 %.*

**Aménagement des espaces de vente et implantation des produits (rayons, présentoirs, vitrine), rangement des nouvelles collections, affichage des prix.*

**Remise en ordre des articles dans les rayons afin de garantir la bonne tenue du magasin, participation aux tâches d'entretien courantes.*

**Aide au traitement des livraisons : contrôle de l'état des marchandises, rangement des arrivages dans la réserve, participation à la mise en rayon, pose d'étiquettes.*

juil. 1997 / août 1997

Vendeur fruits et légumes

E.leclerc -Guidel

**Communication avec les fournisseurs de produits pour négocier les prix et veiller à sélectionner les fruits et légumes offrant le meilleur rapport qualité-prix.*

** Suivi des chiffres de vente des produits afin de vérifier que le magasin atteint les objectifs fixés et organisation de promotions pour optimiser les ventes.*

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1997 / juin 1999

Vendeur conseil en sports : Commerce; diplôme de skiman, cordeur running randonné

CNPC sport - Quimper, 29

sept. 1994 / juin 1997

Bac STL Chimie : Chimie - BAC

Notre dame de la paix - Ploemeur, 56

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Professionnel

Français

CENTRES D'INTERETS

triathlon, course a pieds, surf, musique