****** ********
04/06/1983 (40 ans)
Nationalité Française
célibataire
Permis B

*** *** ********
Saint-Médard-en-Jalles (33160)
****
**********@*****.**

Cadre Commercial / Directeur / Gérant "Acheteur/vendeur", Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juin 2022 / nov. 2023 — **Responsable Achat-Qualité Fruits et Légumes BIO**
PRONADIS "Grossiste en fruits et légumes BIO" Beychac et Caillau

- Animation d'une équipe de 3 acheteurs, une animatrice filière et un agréeur.
- Développement des indicateurs commerciaux et de la qualité de service (Marge, rupture, casse et gestion des refus ou réserves fournisseurs).
- Gestion des partenariats avec les producteurs.
- Suivi des planifications de production.
- Développement des filières françaises et européennes.
- Suivi et respect des normes de la BIO Française ou Européenne.
- Mise en avant des nouveautés variétales.

janv. 2021 / — **Gérant Associé « Acheteur/Vendeur »**
Bordeaux GIL FRERES "Grossiste en fruits et légumes"

** Gestion, suivi et animation d'un portefeuille client (grossistes et GMS).*
** Négociation de l'offre auprès des producteurs et des coopératives.*
** Sourcing auprès des producteurs Espagnols, Portugais et Italiens.*
** Maintenance des outils et gestion du transport.*

juil. 2017 / déc. 2020 — **Directeur de magasin**
CHRONODRIVE « E-commerce »

** Gestion d'un centre profit. (de 6M à 9,5M en 3 ans).*
** Développement des ressources économiques et humaines.*
** Fidélisation et recrutement client.*
** Formateur en pilotage et gestion d'activité.*
** Sécurité des biens et des personnes.*

avr. 2013 / juil. 2017 — **Responsable de secteur**
CHRONODRIVE « E-commerce »

** Suivi des indicateurs de qualité et de service (Rupture, casse et démarque...)*
** Animation de la relation client (Discours et posture).*
** Management (entre 20 et 34 collaborateurs) et recrutement.*
** Gestion des stocks, des gammes et de l'approvisionnement.*
** Formateur régional sur le logiciel de planification « Horoquartz ».*

mars 2010 / avr. 2013 — **Responsable magasin**
COURIR

** Management de l'équipe de vente (5 collaborateurs)*
** Développement de la vente additionnelle.*
** Formation sur les produits.*
** Développer le fichier client.*
** Rentabilité du magasin.*
** Animation de challenges.*

DIPLOMES ET FORMATIONS

avr. 2024 / avr. 2024 — **WSET LEVEL 2**
WINE SET

sept. 2003 / juin 2005 — **BTS Technico-Commercial** - BAC+2
33600 Pessac Lycée Pape Clément

sept. 1999 / juin 2003	**BAC Génie Mécanique** - BAC 33110 Lormont Lycée Les Iris

COMPETENCES

Excel, PowerPoint, Word, Google, Drive, Horoquartz

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Professionnel

CENTRES D'INTERETS

Bénévole à la Banque Alimentaire de Bordeaux, Voyager, Surf, Musique, Snowboard