



***** *****

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