



***** *

Permis B

Nantes (44000)

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

Candidature au poste de Directeur d'hypermarché, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2021 /

Chef de groupe Marketing

GALEC

- Rôle de coordination entre les différents services du Galec.
- Définition de la stratégie de développement (fond de rayon et promotionnelle) selon une approche omnicanale
- Gestion des assortiments (taille de boîte, détention ...)
- Suivi de la performance des préconisations de gammes.
- Analyse des différents catégories du marché (PDM, évolution) sur chaque canal de distribution, plans d'actions.
- Analyse des sélections, des prévisions de ventes, mise en place d'une veille concurrentielle, suivi des performances promotionnelles (CA, volume, NIP).
- Suivi des budgets Trade marketing.

janv. 2017 / janv. 2021

Chargée de catégorie

GALEC - Groupement d'achats E.Leclerc

- Négociations commerciales (contrats cadre, conditions tarifaires, budgets trade marketing).
- Analyse et amélioration des indicateurs de performance : part de marché, marges, CA, sell-out (CA > 200 M€)
- Suivi des objectifs contractualisés (CA achats, 4xnet).
- Elaboration des référencements produits.
- Définition de l'offre selon une approche omnicanale.
- Construction des offres promotionnelles (prospectus nationaux et fond de rayon).
- Veille concurrentielle.
- Gestion du pricing pour le site web.
- Développement du merchandising.

janv. 2013 / janv. 2017

Acheteuse

BTLeclerc Ouest E.Leclerc

- Gestion des stocks et des approvisionnements de la centrale.
- Mise en place des préconisations et suivi des gammes.
- Analyse du marché, veille concurrentielle.
- Développement du CA Achats (env.80 M€)
- Analyse des performances sur chaque famille de produits.
- Mise en place d'actions promotionnelles dans les magasins.

janv. 2012 /

Category manager

Groupement Les Mousquetaires - Intermarché

- Gestion de gamme de produits.
- Analyse des performances et caractéristiques marchés.
- Réalisation d'études de marché.
- Elaboration des plans publi-promotionnels sur le marché.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2009 / juin 2012

Master en Management; Spécialisation Achats/Négociations et Supply Chain - BAC+5

l'Ecole de Commerce de Tours (ESEM)

sept. 2005 / juin 2009

Licence de Droit - BAC+3

COMPETENCES

Outils d'analyse, SAP, Microsoft Office, Outils Google, Informatique

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Professionnel

Espagnol

Français