



** ** *

Voiron (38500)

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

MANAGEMENT, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2021 /

KIS / Me Group & SEMPA Compte Clé France

Grande Distribution , Hôtellerie, Magasins Spécialisés et e-commerce pour les catégorie

Food (Presse-Agrumes Professionnels , bière pression) et pour la catégorie photo (Borne à Selfie)

Définition plan de prospection, positionnement vis-à-vis des offres concurrentes.

Négociation des tarifs, de l'offre et des contreparties correspondantes avec les différentes type de clients en charge.

Elaboration et signature des contrats cadre de référencement.

avr. 2018 / nov. 2019

Chef des Ventes Régional

POMONA branche Saveurs D'Antoine site de Corbas (69)

Management d'une équipe de 5 commerciaux :

*Organisation de la prospection, augmentation de la part de marché, développement du CA et assurer l'atteinte des objectifs de la région.

*Accompagnement terrain pour faire monter en compétence l'équipe commerciale

*Conduite de réunion hebdomadaire, mise en place tableau de bord suivi objectifs

Résultat : CA 5,7 M€ +3,7 % sur 2019

Nombre de clients en hausse de + 3 %

Augmentation du Nombre de clients GMS + 10%

janv. 2011 / déc. 2018

LACTALIS NESTLE PRODUITS FRAIS

1-Clients Régionaux (Compte-Clé Régional) (2011- 2018) : en charge de 3 centrales régionales (SOCARA, Carrefour Rhône-Alpes, PROVENCIA)

*Négociation des accords régionaux, des gammes spécifiques, de la promotion, des opérations trade-marketing et du merchandising

*Identification des leviers de développement, élaboration et animation des plans d'affaires annuels

*Mise en place et suivi du plan d'actions mené par les responsables de secteur

Résultat : SOCARA (2014) CA +30 %

gain de Référence + 20

janv. 2008 / janv. 2011

Chef de secteur

Responsable d'un portefeuille clients de 63 magasins dont 15 hypermarchés

*Développement de la part de marché (présence produit, promotion),

*Réalisation d'études et recommandations merchandising

janv. 2005 / déc. 2007

Chef de secteur

*Augmentation de la distribution numérique

*Négociation merchandising et mise en place d'implantation de linéaire

*Dynamique par MEA, TG, animation

Résultat : Part de marché Valeur +0,3 %

PDM secteur atteindre 13,5 %

janv. 2004 / janv. 2005

Chef de secteur

Société CHEVALLIER, groupe BONGRAIN, (charcuterie LS et traiteur/ coupe)

Chef de secteur : départements 69, 01, 71, 73, 74, 38, 26, 07, 05, 42 (2004 -2005)

*Augmentation de la distribution numérique

*Optimisation des volumes sur opérations

*Formation aux techniques de vente en circuit GMS, maîtrise des reportings

Résultat : ouverture de 15 nouveaux magasins (indépendants Leclerc)

janv. 2003 / janv. 2004 Manager de rayon

CHAMPION SUPERMARCHE, groupe CARREFOUR Lyon 69

**Gestion du rayon : approvisionnements, merchandising, rotations, promotion*

**Optimisation et organisation de l'implantation du rayon*

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2000 / juin 2001

**Licence et Maîtrise de Techniques Économiques et de Gestion
Commerciale - BAC+4**

UPMF Grenoble

COMPETENCES

Word, Excel, Powerpoint

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Professionnel

Français

CENTRES D'INTERETS

Ski Freeride, Tennis 30/2, Musique (guitare)