



***** *****

02/03/1976 (48 ans)
Nationalité Française
3 enfants -
Permis B

** ***** ***** **

Nissan-lez-Enserune (34440)

** ** ** ** **

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

Chef de secteur, commercial GMS, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- avr. 2021 / aujourd'hui** **Promoteur des Ventes**
NESTLE WATERS Sète à Perpignan
- Assurer la montée en DN
 - Optimiser les accords commerciaux (gamme, nouveaux produits, promotions, tête de gondoles, catalogue, linéaires...).
 - Négocier des actions de promotion et d'animation.
 - Assurer un reporting régulier et qualitatif.
 - Négocier et Améliorer la visibilité des articles : étiquetage, éléments d'exposition et de présentation
- oct. 2020 / avr. 2021** **Promoteur des Ventes**
FERRERO FRANCE Montpellier (34) et périphérie
- Négocier et Améliorer la visibilité des articles : étiquetage, éléments d'exposition et de présentation
 - Assurer la mise en avant et la théâtralisation des actions promotionnelles
 - Réaliser les implantations, mises en avant et recharges des produits
 - Informer et relayer toutes informations utiles au Chef de Secteur
 - Participer à la bonne image de marque de la société
 - Susciter l'achat des produits afin d'optimiser le chiffre d'affaire
 - Valoriser les produits de la marque dans un parc de magasins
 - Vérifier le référencement de ses produits : accessibilité et disponibilité
 - Conseiller les interlocuteurs : nouveaux produits, publicité, animations
- avr. 2015 / janv. 2020** **Moniteur Formateur PGC, Frais LS (Chargé de développement, de création et de déploiement)**
Systeme U Sud
- Promouvoir au sein des Points de Vente les orientations et décisions prises dans le cadre de l'activité (concept, produits, organisation)
 - Identifier les attentes des magasins sur les produits
 - Suivre et analyser les performances des rayons PGC et Frais LS des différents Points de Vente
 - Participer à l'élaboration du concept rayon et assurer une veille concurrentielle
 - Développer et mettre en œuvre au sein des Points de Vente les concepts des rayons PGC et Frais LS
 - Elaborer les programmes de formation et dégager des résultats significatifs dans le cadre des interventions
 - S'assurer du respect de la préconisation d'assortiment
 - Assurer un suivi professionnel et métier dans le cadre des projets d'ouverture et de remodeling
 - Réaliser l'analyse complète de l'activité des PDV et préconiser des actions commerciales, structurelles et organisationnelles
 - Mettre des préconisations sur la gestion de l'activité et sur les contrats de progrès
- avr. 2007 / avr. 2015** **Chef de Secteur Alimentaire (PGC et Frais LS)**
GEANT CASINO à Montpellier (34) et Narbonne (11)
- Concevoir la stratégie commerciale de mes secteurs
 - Suivre les ventes, CA, Marges
 - Encadrer et animer une équipe de 45 personnes
- juin 2004 / mars 2007** **Directeur de magasin**

CHAMPION

avr. 2002 / juin 2004

Responsable Liquide
HYPER U

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1999

MAITRISE d'Économie et Gestion - BAC+4
Entreprise à l'Université Pierre Mendès France de Grenoble (38)

/ juin 1995

BAC ES - BAC
Lycée Gabriel Faure de Tournon

COMPETENCES

Management
Commercial
Merchandising
Word, Excel, Access, Internet

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais
Espagnol

CENTRES D'INTERETS

Football, Running, Trail