



**** *****

** *** *****

Morsbach (57600)

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

Responsable Service Regional, Junior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

mai 2022 /

Responsable Service Régional assurance

Hubsid.Store Région Ile-de-France, Région Grand Est

* Expliquer la stratégie du groupe, donner du sens aux actions à mener

* Développer le savoir-faire sur l'ensemble de sa région via la cohésion d'équipe

* Mettre en place, animer et contrôler les plans d'actions des Directeurs de magasins.

juin 2019 /

Directeur Fnac

Farébersviller, France

* Capacité d'analyse par rapport à nos objectifs chiffrés,

* Gérez en autonomie mon compte d'exploitation,

* Veille concurrentielle sur notre zone de chalandise,

* Responsable de la sécurité des biens et des personnes, et de la tenue des locaux.

oct. 2018 /

Chef des ventes secteur assurance

Farébersviller, France

* Développer les ventes de son périmètre et valoriser tous les produits et services proposés

par l'enseigne, en magasin et sur son site marchand internet,

* Définir et garantir la réalisation et l'efficacité des plans d'actions commerciales de son

périmètre,

* Fédérer son équipe autour de la politique d'entreprise, du magasin et de ses objectifs

(briefings journaliers),

* Recruter, organiser, motiver et développer les compétences de son équipe en lien avec la

stratégie de l'entreprise,

sept. 2017 /

Chargé du développement de l'apprentissage Filière Tertiaire Forbach, France

Région Grand Est

* En tant que développeurs de l'apprentissage, nous sommes chargés de promouvoir ce

mode de formation auprès des entreprises. Pour cela, nous identifions et prospectons les

entreprises qui n'accueillent pas d'apprentis en leur sein ou qui sont en demande

d'informations. En fonction de leurs activités et de leurs besoins, nous leur proposons une

palette de diplômes. Nous les informons également sur les aides dont elles peuvent bénéficier.

sept. 2014 /

Responsable de Rayon

Leroy Merlin

* Organiser et coordonner l'activité des Conseiller(ère)s de vente dans la perspective du

développement de la performance collective

* Mettre en œuvre et en valeur l'offre produits / services

* Construire et mettre en œuvre le PAC (plan d'action commerciale) de son rayon

* Assurer la gestion quotidienne du rayon au service du respect de la promesse client

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2016 / juin 2017 **Licence en alternance | commerce, vente et marketing** - BAC+3
CNAM| Nancy

sept. 2001 / juin 2017 **Formation vendeur 3.0; LEROY MERLIN**

sept. 2014 / juin 2016 **BTS MUC en alternance** - BAC+2
CFA Blaise-Pascal | Forbach

COMPETENCES

COMPÉTENCES

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français