



vie Maritale
Permis B

** ** ** ** *

Noailles (60430)

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

Responsable de magasin, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

mai 2012 / août 2020

Responsable de magasin

Orchestra L'isle Adam 95290
Fermeture du magasin

janv. 2011 /

Responsable adjointe

Orchestra L'Isle Adam (95)

janv. 2009 / janv. 2011

Chef de Rayon Décoration et Luminaire

MR BRICOLAGE Paris 12ème

janv. 2008 / janv. 2009

Responsable caisse

Mr Bricolage Paris 12ème

janv. 2006 / janv. 2008

Chef de Rayon

CASTORAMA Eragny sur Oise (95)

/

Vendeur

SAVOIR FAIRE METIER

Management et organisation des équipes :

* *Planning jusqu'à 6 personnes avec pilotage de la modulation en fonction de la saisonnalité*

* *Mise en place d'une organisation permettant de responsabiliser chaque vendeur sur un*

terrain de jeu précis et sur des basiques métiers : rayon référent en terme de tenue et d'efficacité.

* *Coaching à la vente développé sur la dernière année : rayon positionné à chaque challenge magasin.*

* *2 formations management et communication (Castorama) :*

o « *développer votre aisance relationnelle* »

o « *Bien communiquer pour bien manager* »

Commerce :

* *Plan action commercial écrit et animé à 3 mois : réactivité saisonnière impactant sur le*

CA

* *Plan des cross marketing par allée : 5% du CA du rayon avec des produits à 50% de marge minimum.*

* *Négociation fournisseur afin de déclencher de l'événementiel commercial (prix jamais vu, opé girafe, challenge équipe...)*

* *Développement du CA par actions spécifiques : contact artisans et marchés parallèles,*

fidélisation des gros faiseurs de la zone de chalandise, adaptations des gammes en fonction des tendances, animations de Castostages

* *Mise en place de marchandise en fonction d'un merchandising précis : techniques pour tirer*

le meilleur profit de la surface de vente.

* *Réalisation d'une vitrine : élément fondamental dans le plan de communication de toute*

enseigne de prêt-à-porter.

* Vente de programme de fidélisation client : Carte Castorama, carte Mr Bricolage et carte club Orchestra.

Gestion :

* Commandes de fond de rayon et promotionnelles.

* Gestion des déréférencés par liquidation avec mesure de l'impact sur la marge ou reprises

fournisseurs

* Animation de la démarque par mise en place d'un plan d'action : taux de démarque totale

0.37%

* Suivi des livraisons afin d'optimiser la mise en rayon.

* Tenue d'une caisse : ouverture, encaissement, clôture.

Produit :

* 4 formations produits décoration APFA

* 2 réalisations de projet « Harmonie Des Couleurs » pouvant être utile au merchandising.

* Formation théorique ORCHESTRA 1 semaine

* Formation pratique ORCHESTRA 1 semaine à Vend in le Vieil

SAVOIR ETRE

Dynamique, pédagogue, patiente, communicante, pugnace.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2005

Baccalauréat série Economique et Social - BAC

Lycée François Tuffaut à Beauvais

COMPETENCES

pédagogue, patiente, communicante