



***** *****

17/04/1971 (53 ans)
Nationalité Française
2 enfants
Permis B

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

Taradeau (83460)
***** _ *****
*****@****.**

CHEF DE PRODUIT-ACHETEUR-RESPONSABLE UNIVERS, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juil. 2018 / janv. 2023

RESPONSABLE PILOTAGE COMMERCE ENTRETIEN DES SOLS, SOIN DU LINGE, BEAUTÉ, TRAITEMENT DE L'AIR, CHAUFFAGE

BOULANGER LESQUIN LE HUB

Optimiser les indicateurs clés de son périmètre dans le cadre de la politique commerciale et de la stratégie d'achats de l'entreprise.

Donner l'ensemble des éléments décisionnels pertinents et nécessaires au pilotage de l'activité.

Proposer, co-construire et mettre en oeuvre les plans d'actions pour réaliser les objectifs de son périmètre.

Finalement, être garante de la rentabilité du périmètre.

Le + : Expérience magasin régulière en tant que Responsable Univers pour être encore plus proche des équipes terrain et du client

mai 2017 / juin 2018

CHEF DE PRODUITS MARQUE ESSENTIEL B ATELIER CUISINE

BOULANGER LESQUIN LE HUB

Développer et concevoir les gammes de produits sur le marché de l'Atelier Cuisine pour la marque Essentiel B et développer le CA et la marge du périmètre.

Voyages en Chine, prospection sur le salon de Canton, découverte et échanges commerciaux aux bureaux de Shanghai.

mai 2011 / avr. 2017

GESTIONNAIRE APPROVISIONNEMENT PÔLE ENCASTRABLE

BOULANGER LESQUIN LE HUB

Analyser, gérer les stocks, suivre les indicateurs de gestion et des contrats fournisseurs - Atteindre l'atterrissage de stocks mensuel et annuel

févr. 2010 / mai 2011

RESPONSABLE ACHATS ET CONTROLE DE GESTION-

MENUISERIE SMETS

Acheter la matière première, valoriser les stocks, facturer les chantiers

Surveiller et mettre à jour le plan de trésorerie

Manager les conducteurs de travaux dans l'avancement de leurs chantiers

Intégrer un nouveau logiciel de gestion des marchés

Mettre aux normes de sécurité le bâtiment et les marchandises (EPI)

oct. 2007 / nov. 2008

CHEF DE PRODUIT EQUIPEMENT INTERIEUR

NORAUTO

(3.5 k€ de stocks)

Missions :

** Produits : * Structurer l'offre produit*

** Retravailler la gamme rangement, désodorisants, adhésifs et sièges bébé*

** Définir et faire évoluer les collections et assortiments après analyses du marché, des tendances, des nouvelles offres produits*

** Rechercher et sélectionner les fournisseurs et produits*

** Assurer le suivi des cahiers des charges, négocier les conditions d'achats et définir les prix de vente*

** Optimiser l'approvisionnement, analyser les ventes et marges et mettre en oeuvre des mesures correctives*

** Suivi des contrats fournisseurs (engagements / réalisations)*

* Marketing : * Définir la stratégie marketing et commerciale et en aménager l'implantation en magasin.

* Participer à l'animation commerciale au travers des opérations commerciales et suivi des réalisations

* Relationnel : * Travailler en collaboration avec les équipes marketing, merchandising, logistique, et service qualité.

Résultats :

* Evolution du chiffre d'affaires (+5% à surface égale)

* Mise en place des nouveautés en magasins (100% de la gamme)

févr. 2004 / nov. 2008

GESTIONNAIRE DE STOCK

NORAUTO

(stock à 3.5 k€) (son, navigation, multimédia puis confort intérieur)

Missions :

* Gestion : * Analyser et gérer les stocks, les surstocks et mettre en place une procédure d'écoulement

* Passer les commandes, suivi et relances fournisseurs sur SAP

* Suivre le taux de service, la couverture et la valeur de stock

* Relationnel: * Gérer les litiges fournisseurs, les retours fournisseurs

* Communiquer auprès des centres

* Reporting mensuel des résultats et des plans d'action auprès de la direction

* Gpe de Projet : * Paramétrage SAP pour l'optimisation du passage des commandes

Résultats :

* Economies réalisées en valeur de stock : baisse de 1 millions de stocks

* Amélioration du taux de service = 97% atteint

* Mise en place d'un processus d'écoulement des stocks

nov. 1998 / févr. 2004

GESTIONNAIRE DE STOCK

CHAUSPORT

Missions :

* Produits : suivi des ventes, de la marge, prix d'achat et des prix de vente

* Gestion : Suivi de l'écoulement des produits, passation de commandes, budget d'achat et du niveau de stock.

Suivi des performances fournisseurs et de leur rentabilité

* Gpe de projet : « Supply Chain » : participation au groupe de projet et mise en place et contrôle de processus.

nov. 1995 / nov. 1998

RESPONSABLE COMMUNICATION - ASSISTANTE DES VENTES

CHAUSPORT Distributeur de Chaussures

Missions :

* Communication externe : Elaboration des campagnes de pub avec l'agence

* Communication interne : Mise en place du journal interne et du cursus de formation des vendeurs

* Administratif ventes : Mise en place de tableaux de suivi des performances par région et par magasin

janv. 1992 / nov. 1995

ASSISTANTE DIRECTEUR PRODUIT ET ACHETEUR

BOULANGER

Missions :

* Gestion : des flux produits, des tarifs, des commandes fournisseurs

* Communication : vers le réseau et avec les fournisseurs

* Administratif : mise en place des dossiers internes et des comités produits

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1991 / août 1992

SPECIALISATION BAC +4 - « Technique de l'information, Communication Interne, Externe et Gestion des Ressources Humaines - BAC+4
CEPRECO (Roubaix - 59)

sept. 1989 / juin 1991

DUT TC : TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION - Années - BAC+2

sept. 1988 / juin 1989

BAC G2 : COMPTABILITE GESTION

Loos - 59

COMPETENCES

SAP, Excel, Word, Powerpoint, BO

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Elémentaire

CENTRES D'INTERETS

peinture à l'huile, yoga, décoration, jardinage