



* *** **

Ohnenheim (67390)

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

Responsable commerciale/achat, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

févr. 2022 / mai 2023

Responsable commerciale/achat

Distrib'est food | SUNDHOFFEN

Encadrement et management d'une équipe de 11 personnes dont 3 commerciaux

Mise en place de la stratégie commerciale et suivi des résultats

Gestion des achats, suivi des stocks, négociations fournisseurs, paiements des fournisseurs

Traitement des litiges clients et fournisseurs

Organisation des plannings des salariés

Organisation des livraisons

Prélèvements des clients

janv. 2019 / févr. 2022

Chef de secteur GMS

Terrena | Secteur 68/90/88

Analyse des indicateurs de performance, recherche d'opportunités d'amélioration, réalisation

d'objectifs quantitatifs et qualitatifs.

Veille du marché et des tendances de la consommation, afin de définir des approches de vente et

d'ajuster les stratégies commerciales en conséquence.

Réalisation de tournées commerciales sur le secteur du 68, du 88 et du 90, et gestion d'un porte

feuille client de 60 clients en gms.

Création et mise à jour des dossiers clients sur le CRM

Visite des grandes surfaces sur mon secteur, développement de la présence des marques dans les

linéaires, mise en place d'animations commerciales dans les magasins.

Participation aux opérations commerciales (salons, soirées, workshops ...), promotion de l'activité

de l'entreprise et des produits, détection des affaires potentielles.

Reporting d'activité réguliers auprès de la direction, communication des résultats commerciaux,

point sur les dossiers en cours, remontée des retours clients, suivi du personnel de vente.

sept. 2016 / sept. 2018

Chef de secteur GMS

Epson Francel

Gestion et développement d'un portefeuille clients grands comptes 173 clients (GMS, OER, GS)

Veille à la qualité de présentation des produits dans les rayons et les présentoirs et à la

signalétique, formation du personnel sur les produits.

Participation aux opérations commerciales (salons, soirées, workshops ...), promotion de l'activité

de l'entreprise et des produits, détection des affaires potentielles.

Formation des clients à l'utilisation des produits techniques, réalisation de démonstrations pour

faciliter la prise en main, remise de conseils d'entretien.

Reporting d'activité réguliers auprès de la direction, communication des résultats commerciaux,

point sur les dossiers en cours, remontée des retours clients, suivi du personnel de vente.

Visite des différents magasins sur mon secteur, développement de la présence des marques dans

les linéaires, mise en place d'animations commerciales dans les magasins.

Veille du marché et des tendances de la consommation, afin de définir des approches

de vente et
d'ajuster les stratégies commerciales en conséquence.

sept. 2015 / sept. 2016 Commerciale B to B
Systematel I Schiltigheim
Commercialisation de solutions telecom auprès d'une clientèle BtoB (TPE-PME, artisans, commerçants, professions libérales), réalisation de mes objectifs à 100% avec 8 signatures par mois.
Gestion des affaires en autonomie : prospection client, établissement et négociation des propositions commerciales, signature des contrats, paiement des acomptes.
Rapports auprès de la direction après les visites clients, point sur les échanges et l'avancement des affaires, remontée des objections.
Identification des besoins clients et de leur budget, présentation d'une offre correspondant à leurs attentes avec un argumentaire commercial pertinent et efficace.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2016 / juil. 2018 Master 2 Management
MBWAY, Strasbourg, 67

sept. 2015 / juil. 2016 Licence Négociateur d'affaires
IFCE, Strasbourg, 67

sept. 2013 / juil. 2015 BTS Management des unités commerciales - BAC+2
CCI , Strasbourg, 67

COMPETENCES

Analyse des indicateurs de performance, Pack office

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Bilingue
Français