



**** *

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

Ambarès-et-La Grave (33440)

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

Responsable de Secteur, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2022 /

Responsable de Secteur

ALDI France Centrale de Cestas

Parc de 8 magasins CA annuel 30M€

- * Management , coaching, animation équipe, : 60 collaborateurs (statuts employé, agent de maîtrise et cadre)
- * Accompagnement et Suivi de la montée en compétences des équipes
- * Contrôle de l'application des process et politique commerciale
- * Animation de conférences hebdomadaires et réunions mensuelles , échanges de best practices

- * Gestion des ressources humaines
- * Suivi des effectifs (pilotage charge du personnel et besoins vs CA)
- * Recrutement : de l'entretien à l'établissement et au suivi des contrats, CDD, CDI, temps partiel , temps complet, mi temps thérapeutique)
- * Mise en place de procédures disciplinaires

- * Pilotage opérationnel, administrative , logistique et commercial
- * Suivi et Recherche de performances quantitatives (CA, paniers moyens, recrutement) et qualitatives (productivité des heures travaillées, satisfaction client)
- * Mise en place de plans d'actions collaboratifs et spécifiques secteur / magasin (résultat d'inventaires, leviers de croissance CA), pilotage budget secteur
- * Gestion et suivi des problématiques / besoins techniques, logistiques magasin

janv. 2021 / déc. 2021

Chef des ventes régional Bretagne

Nivea

BEIERSDORF CA Potentiel B&B 18M€

Région composée de 7 chefs de secteur , 445 pdv dont 85% d'indépendants

=> Top 3 région promo sell in / sell out sur 8, n°1 pdm HB

- * Management , Pilotage , animation équipe, déploiement de la politique commerciale : 7 chefs de secteur

- * Coaching Tournée terrain (diagnostic des axes de développement et mise en place de plan

D'action individuel en fonction des profils, besoins)

- * Recrutement et formation des nouveaux entrants (Profil CS Cadre évolutif et VRP)

- * Animation de réunions (en présentiel et distanciel) pour pilotage hebdomadaire et lancement plan action trimestriel

- * Lead et Participation à des Groupes de Travail Siege/terrain sur la montée en DN rapide des innos (synergie entre les

services), les outils assortiments et promos force de vente

- * Pilotage des besoins merchs , animations, théatralisations

- * Analyse et Suivi des avancements business (alerte/ focus, DN/ promo...) par Chef de secteur et à la région pour atteinte

des objectifs au secteur, à l'enseigne, à la région

- * Mise en place de leviers business pour croissance CA / PDM (contrats de mandat locaux sur catégories top 3 poids CA

région/ MEA on top des tracts nationaux/ commandes de refs en picking...)

- * Interface Siège / terrain

- * Lead et Participation à des Groupes de Travail sur la montée en DN rapide des innos (synergie entre les services), les

outils assortiments et promos force de vente
* Construction des Plans d'action trimestriels CS

* Négociation, Gestion, Suivi de 3 comptes régionaux: Scaouest (CA sell in 2020 3M€-2eme SCA force 7) ,
Scarmor (CA sell in 2020 2M€, 6eme SCA force 7),
Système U ouest (CA Sell in 2020 11M€ - 51% du CA Syst U national)
* Négociation de l'accord annuel et des pénalités
* Suivi de l'application des contreparties négociées/ Recherche levier business
* Proposition promos après analyse catégorielle , besoins sell in (tracts , offres salons, books saisonniers été / hiver)
* Gestion assortiment (communication transversale : Sca/ DGC/DNV/Appro))
* Organisation de salons

nov. 2019 / déc. 2020

Chef des ventes régional Sud Ouest & Chef de Secteur

BEIERSDORF CA Potentiel B&B 24M€

Région composée de 8 chefs de secteur , 570 pdv dont 80% d'indépendants

* Management , Pilotage , animation équipe, déploiement de la politique commerciale : 8 chefs de secteur
* Mise en place nouvelle organisation force de vente janvier 2020 et suivi de son application (+30% magasins supp par secteur, clusters par potentiel)
* Préparation reprise post Covid et maintien de la cohésion durant la période de confinement
* Négociation, Gestion, Suivi compte régional : Scachap (7eme Sca force 7 CA)

oct. 2014 / nov. 2019

Chef de secteur Nivea

Labello, Hansaplast BEIERSDORF - Gironde & Lot et Garonne

44 Clients dont 30 Indépendants

févr. 2009 / févr. 2012

Assistante Comptes Clés

BEIERSDORF

nov. 2006 / nov. 2007

Assistante commerciale GSB

HOZELOCK TRICOFLEX -92

mai 2006 / oct. 2006

Assistante commerciale Hors Domicile

UNILEVER -92

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2004 / juin 2005

Licence Marketing Gestion des Entreprises en Alternance (Niveau) -

BAC+3

LOGIWIN avec l'IDRAC de Nantes (44)

nov. 2002 / juin 2004

BTS Assistante de Direction en Alternance - BAC+2

VAL INFORMATIQUE - St Herblain (44) avec le CFA de la CCI de Nantes

/

Méthode et Techniques de Ventes; Gestion des Clients Difficiles-Segos

Segos

COMPETENCES

Windows, Pack office

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Professionnel

Français

CENTRES D'INTERETS

sport, bodytec, Boxe Anglaise, Canada, USA, GB, Irlande, Autriche, Pays Bas, République Tchèque, Italie, Espagne, Maroc, Tunis