



\*\*\*\*\*  
09/06/1967 (56 ans)  
Nationalité Française  
Permis B

\*\*\*\*\*  
Montech (82700)  
\*\*\*\*\*  
\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*\*\*\*

## RESPONSABLE FRUITS ET LEGUMES, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

mai 2022 / juin 2022

#### RESPONSABLE FRUITS ET LEGUMES

Intermarché | Buzet Sur Tarn

*Utilisation experte de Mercalys/Storline pour les tâches quotidiennes et le bon fonctionnement de l'entreprise.*

*Forte autonomie grâce à la connaissance approfondie des procédures de l'entreprise.*

*Définition précise des tâches à effectuer dans le respect des délais et des attentes.*

*Mise en œuvre d'un véritable processus d'innovation dans la recherche de solutions.*

*Conversion d'objectifs en résultats à travers des projets innovants et des prises de risque.*

*Gestion et suivi des entrées et sorties dans l'entrepôt ainsi que des coûts associés.*

*Capacité à identifier les difficultés et à prendre des décisions individuellement ou par consensus.*

*Capacité à définir clairement les problèmes rencontrés et à en identifier les causes.*

janv. 2001 / août 2021

#### CADRE COMMERCIAL

S.A.S TOP ALLIANCE/SCA ALINEA | Beaumont De Lomagne

*Organisation dans des environnements concurrentiels en BtoB et BtoC  
Analyse du marché et des tendances, étude de la concurrence, ajustement de la stratégie commerciale.*

*Suivi et mise en place en rayons de la grande distribution*

*Achats/ventes en grande distribution, grossiste et export*

*Inspection des rayons pour m'assurer de leur attractivité et de leur tenue correcte (mise en valeur des produits, étiquetage, niveau*

*d'approvisionnement, mise en œuvre des actions correctives nécessaires.*

*Entretien des relations avec les fournisseurs, gestion des contrats en négociant, résolution des litiges (qualitatifs, tarifaires).*

*Analyse du marché afin de connaître les prix pratiqués par les entreprises concurrentes et leurs stratégies commerciales, suivi des modes de consommation et des nouveautés en termes de produits.*

*Animation d'une équipe de 10 vendeurs en assurant un management de proximité, gestion des plannings et répartition des tâches, évaluation des résultats et de la qualité du service offert aux client*

*Application de la stratégie commerciale de l'enseigne, définition du plan d'actions pour atteindre le chiffre d'affaires et la démarque demandés, atteinte de 10 % de mes objectifs annuels en moyenne.*

*Représentation de l'entreprise sur des événements type salons et séminaires, développement du réseau professionnel, identification des opportunités commerciales.*

*Traitement des appels d'offres, préparation des réponses avec les services compétents, conduite des négociations clients.*

*Création de stratégies commerciales et de plans d'actions pour maximiser le chiffre d'affaires en fidélisant la clientèle.*

*Prise en compte des exigences commerciales et des préférences clients lors de l'élaboration des structures tarifaires et des plans marketing.*

déc. 1989 / févr. 1994

#### ACHETEUR/VENDEUR FRUITS ET LEGUMES

ATLANTA/GROUPE SCIPIO | Kehl/Allemagne

Récolte, traitement et analyse des informations relatives aux clients dans une optique de fidélisation.

Identification des contraintes de délais et de coûts pour élaborer les spécifications du projet.

Capacité à définir clairement les problèmes rencontrés et à en identifier les causes.

Excellente communication écrite et orale, aussi bien avec les clients qu'en interne.

Gestion et suivi des entrées et sorties dans l'entrepôt ainsi que des coûts associé.

achats/ventes pour des grands groupes de distribution allemandes.

juin 1987 / févr. 1994

### **ATTACHE COMMERCIAL**

POMONA TERRE AZUR | STRASBOURG

Transformation de zones sans intérêt en espaces de vie chaleureux et accueillants à l'aide de divers luminaires, matériaux et produits.

Organisation des étagères fixes, des corbeilles et des rayonnages sur sites en suivant les planogrammes établis.

Réaménagement du design de la surface dans une installation de 8 mètres carrés pour présenter les produits aux clients plus efficacement.

Développement des concepts d'aménagement des espaces et sélection

des palettes de couleurs et présentation des matériaux.

Collecte d'informations sur les caractéristiques et les limitations de l'espace, proposition de thèmes et de budgets à prendre en compte dans les designs.

Amélioration générale de l'apparence des magasins en prenant en compte les produits et les sites de vente.

Supervision d'équipes comprenant jusqu'à 5 employés de merchandising et suivi de l'adhésion aux standards de l'entreprise.

Gestion des stocks de manière à garantir l'approvisionnement des marchandises, passation de commandes auprès des fournisseurs.

## **DIPLOMES ET FORMATIONS**

---

sept. 1985 / juin 1987

**Brevet de Technicien Supérieur | Techniques Agricoles; et Gestion de l'Entreprise - BAC+2**

Lycée agricole, Obernai, 67 - bien

## **COMPETENCES**

---

Gestion d'une équipe

Qualités de leader

Formation à la vente

Négociations complexes

Présentations et propositions

Évaluation du personnel

Réduction des coûts d'expédition

Acheminement

Gestion des fournisseurs

Documents de bases de données

Planification de la production

Analyse budgétaire

Supervision logistique

Alimentation de la ligne

Prise de décision

Organisation

Aptitude à la communication

Respect des règles

Gestion du stress

Informatique: Pack

Office, Arcadia (Sage), AS 400.

## **COMPETENCES LINGUISTIQUES**

---

**Anglais**  
**Allemand**  
**Français**

Courant  
Bilingue