



15/01/1987 (37 ans)
Marié, 2 enfants
Permis B

Carcassonne (11000)

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

Responsable de magasin, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2019 /** **Responsable de magasin**
MAXI ZOO, CARCASSONNE (11)
- janv. 2018 / janv. 2019** **Assistant au responsable de magasin**
MAXI ZOO, CARCASSONNE (11)
- janv. 2016 / déc. 2017** **Formation Manager Univers Marchand**
Conseil MAXI ZOO, CARCASSONNE (11)
- janv. 2013 / janv. 2016** **Employé polyvalent station-service d'autoroute**
ESSO, CAPENDU (11)
- janv. 2011 / déc. 2012** **Electricien**
CJ ELECTRONIQUE, TRAUSSE-MINERVOIS (11)
- janv. 2007 / déc. 2009** **Menuisier Alu/PVC**
Ferry Fermetures, NARBONNE (11)
vente et la fidélisation. Déterminer les besoins des clients, très bonne connaissance des produits, nécessaire pour développer les indicateurs commerciaux et répondre aux attentes des clients.
Réception marchandise, contrôle des bons de livraison. Mise en rayon, facing et respect des procédures de rotation, DLC et DLUO. Management : Recruter et intégrer les nouveaux collaborateurs, en les formant aux bases du métier, formation aux process et aux techniques de vente (mise en place d' un livret d' accueil et référant stagiaires). Animer, impliquer et motiver l' équipe de vente afin d' améliorer les résultats commerciaux par la mise en place de challenges internes, animation paperboard et de réunions d' équipe. Planification horaires selon les périodes « hautes » et « basses », inventaires, jours de livraison, tracts, récoltes, etc... Gestion : Organiser méthodiquement et rationnellement la surface de vente. Réclamations fournisseurs (reprises et demandes d' avoirs). Approvisionnement et gestion du stock, utilisation d' outils informatique destiné à sa gestion (MDE/PDA), SAP,Extranet. Suivre et analyser les résultats et les indicateurs commerciaux (taux de transformation, panier moyen, taux de MDD/PL, progression du chiffre d'affaires...) et assurer le reporting auprès de sa hiérarchie. Réaliser les ouvertures et fermetures du point de vente. Effectuer le contrôle des mouvements de caisse et les remises de recettes en banque. S'assurer de la bonne tenue du magasin (rangement, présentation, propreté), tour de magasin. Mettre en valeur l'espace commercial par la théâtralisation, dans le respect des concepts de l'enseigne et des directives données par le merchandising, book merch, tract et inter-tract. Connaissance des

procédures en terme de règles d'hygiène et de sécurité. Bonne connaissance de la politique commerciale et merchandising de l'entreprise et des procédures internes. Effectuer une veille concurrentielle régulière, sur la zone de chalandise. Organiser la mise en place d'opérations commerciales (réservation tract) et préparer les plans d'actions (tableau de mission). Gestion commerciale des indicateurs de stock et de lutte contre la démarque mise en place d'un fichier DLC.

janv. 2006 / déc. 2016

Titre professionnel de Manager d' Univers Marchand

IRFA à Carcassonne

Baccalauréat général série Economique et Social

COMPETENCES

SAP, Extranet, Excel, Power Point, Word, informatique

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Bilingue
Espagnol	Bilingue
Français	

CENTRES D'INTERETS

intérêt, Sports collectifs, football américain, tennis, animaux, sorties culturelles, économie, cinéma, technologie