



***** **

* ***** **

Lorgues (83510)

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

Manager logistique, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juin 2014 /

Manager logistique

Entrepôt du bricolage, Draguignan

**Hiérarchisation des tâches afin de limiter les urgences et atteindre mes objectifs en temps et en heure.*

**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.*

**Définition d'un plan d'action commercial adapté au marché et à l'environnement concurrentiel.*

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

**Recrutement, formation et gestion d'une équipe de [Nombre] de collaborateurs.*

**Attention particulière portée à la planification des tâches et établissement de plannings.*

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

juin 2009 / avr. 2014

Responsable de magasin

Maxi zoo , Grenoble

**Aménagement du point de vente et optimisation du parcours d'achat, veille à la propreté et au respect des règles de merchandising (rayons et vitrine).*

**Ouverture et fermeture du point de vente, inspection quotidienne du magasin pour garantir l'application de la réglementation HSE, contrôle des installations et des équipements.*

** Analyse des pratiques commerciales des concurrents (pratiques*

tarifaires, campagnes de publicité, stratégie de vente), ajustement de la politique commerciale en conséquence.

**Enseignement des bonnes pratiques aux nouveaux arrivants (méthodes de travail, utilisation de la caisse), veille à leur bonne intégration au sein de l'équipe.*

**Animation des briefs avec les équipes de vente : point sur l'activité et les résultats commerciaux, présentation des opérations commerciales à venir.*

**Mise en place d'actions de communication pour attirer la clientèle et augmenter le chiffre d'affaires : publication d'encarts publicitaire, animation des réseaux sociaux.*

**Transmission des chiffres d'activité au siège (résultats journaliers et des opérations commerciales), point sur la gestion du personnel, partage des bonnes pratiques avec mes homologues.*

**Encadrement du personnel avec un accompagnement quotidien des équipes (10 employés), gestion des plannings, conduite des entretiens annuels.*

**Planifications et mises à jour hebdomadaires du travail de façon à répondre à la demande en tenant compte de facteurs tels que le nombre de clients escompté, les promotions prévues et les points forts de chaque employé.*

**Supervision de la gestion des stocks de bout en bout, notamment de l'examen de l'approvisionnement, de la mise en rayons et de la prévention de la diminution des réserves.*

**Recrutement, gestion et motivation d'une équipe de vente au détail de [Nombre] personnes, afin d'offrir à chaque client une expérience positive et mémorable.*

**Évaluation des données sur les niveaux des stocks, les ventes et autres facteurs, évaluation des tendances et rapports sur les conclusions pour aider la direction à prendre des décisions opérationnelles efficaces.*

**Création et direction des promotions commerciales et des stratégies publicitaires pour augmenter les bénéfices et acquérir de nouveaux clients.*

déc. 2006 / mars 2009

Chef des ventes

Darty , Marseille

**Résolution de [Nombre] litiges entre différents membres de l'équipe et avec des clients, en veillant toujours à trouver des compromis pour chaque partie.*

**Exécution de [Nombre] plans d'action fixés au début du mois dans le but de relever les défis fixés et de les atteindre en fin de mois de façon progressive.*

**Gestion d'une équipe composée de [Nombre] personnes, en assurant leur contrôle et évaluation de façon continue, sur une base [Fréquence] .*

** Résolution de [Nombre] problèmes mineurs ayant entraîné un dysfonctionnement au sein de l'équipe, notamment en termes de*

communication et de méthodes de travail.

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

juin 2002 / oct. 2006

Chef de secteur commerce

Castorama , Toulouse

**Veille du marché et des tendances de la consommation, afin de définir des approches de vente et d'ajuster les stratégies commerciales en conséquence.*

** Veille à la qualité de présentation des produits dans les rayons et les présentoirs et à la signalétique, formation du personnel sur les produits.*

mars 1997 / mars 2002

Chef de secteur commerce

Go sport , Paris

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1988 / juil. 1989

Formation commerciale , Commerce

Chambre de commerce et d'industrie- Paris

oct. 1986 / juin 1988

DEUG économie , Économie - BAC+2

Université Paris 2 Assas- Paris

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français