



*** **

Le Perreux-sur-Marne (94170)

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

Second de rayon Fruits et Légumes, Junior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

sept. 2020 /

Second de rayon Fruits et Légumes

Biocoop (Ile de France)

- * Mise en rayon des fruits et légumes, le vrac, l'épicerie
- * Participation à l'inventaire
- * Passer les commandes et la réception des marchandises
- * La gestion des têtes de gondoles
- * La gestion des démarques
- * Préparer la commande des clients (e-commerce)

févr. 2020 / juin 2020

Conseiller de vente

Bricorama Villiers-Sur -Marne (France)

- * Mise en rayon, réassort et merchandising
- * Les conseils et orientations des clients en magasin
- * La préparation des commandes des clients

déc. 2019 / janv. 2020

Vendeur polyvalent

Primark Euralille, CDD (France)

- * Mise en rayon
- * Réassort, merchandising
- * La caisse et gérer le stock

févr. 2019 / avr. 2019

Conseiller de Vente

Bricorama Cannes

-Réception, contrôle et balisage des produits
-Mise en rayon des produits et implantation des gammesselon le standard

oct. 2015 / avr. 2016

Commercial / Vente

Distributeur Nestlé (Cameroun)

- * Prospection, vente et suivi des commandes dans un secteur de vente,
- * Implémentation des activités, marketing dans le secteur,)
- * Merchandising, catégorisation des points de vente (PDV) selon leur potentiel de vente.

avr. 2014 / sept. 2014

Chargé de compte client

Nestlé(Cameroun)

- * Superviseur de la marque MAGGI dans le cadre des activités marketing et évènementielles
- accompagné de l'acte d'achat avec Nestlé,
- * Reporting à la direction

juil. 2013 / oct. 2013

Chargé de mission Merchandising

Nestlé (Cameroun)

- * La gestion des programmes de fidélités des détaillants
- * Sondage dans différents marchés et évaluation du plan d'action

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2020 / juin 2021

Master Marketing- Vente parcours : Management de la Distribution - BAC+4

IAE / IMMD (institut management et marketing de la distribution) Université de Lille

sept. 2018 / juin 2019

Master en Management Marketing - BAC+4
l'Institut Libre des Etudes Commerciales (ILEC) Cannes

sept. 2017 / juin 2018

Master professionnel en marketing stratégique et communication - BAC+4
Université Libre de Tunis

/ juin 2013

Licence professionnelle en Marketing - Commerce- Vente Option, DISTRIBUTION et VENTE - BAC+3

COMPETENCES

gestion des têtes de gondoles
suivre le compte d'exploitation
plan d'actions d'un rayon
la théâtralisation des offres
la mise en avant du local (la valorisation des produits locaux)
passer , suivre , préparer la commande

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Académique
Français	Courant

CENTRES D'INTERETS

Football, Tennis, Lecture, Musique, Bénévolats (Croix Rouge, Secours Populaire) Nice France