******** *********
célibataire

** ****** ***
Cagnes-sur-Mer (06800)
****
.******@*******.**

RESPONSABLE ANIMATION DES VENTES, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

févr. 2010 /

Responsable Merchandising Europe
RETIF DEVELOPPEMENT SAS - Villeneuve -Loubet (06)
Elaboration du nouveau concept merchandising Retail RETIF
Mise en œuvre et déploiement magasins (évolution CA sur magasins pilotes : +14%)
Création d'une signalétique d'enseigne
Coordination de la politique transversale merchandising de l'enseigne
Relai opérationnel de la stratégie commerciale et du plan d'animation
Développement d'outils d'aide à l'implantation

janv. 2001 / **déc. 2009**

Responsable de la force de vente
SYSTEME U CENTRALE REGIONALE EST - Mulhouse (68)
Recrutement, gestion et animation d'équipe (60 collaborateurs : Chef des ventes-merchandiseurs-formateursmarketing client)
Vente et promotion de la stratégie Groupe
Animation du réseau de distribution (200 Points de Vente indépendants) audits commerciaux,
analyse des indicateurs commerciaux, mise en place de plans d'action, suivi des résultats
Elaboration et suivi du budget du service : 5 000K€
Développement du CA de la cellule +27% à 1.535 K€
Multiplication par deux de la structure des formateurs en point de vente

janv. 1999 / **déc. 2000**

Chargée d'Etudes Marketing
SYSTEME U CENTRALE REGIONALE EST - Mulhouse (68)
Audit général de l'enseigne de proximité Marche U soit 50 Magasins
Etude de rentabilité sur offre commerciale et impact publi promotionnel

janv. 1997 / **janv. 1999**

Formatrice
Monitrice-Formatrice Régionale textile SYSTEME U CENTRALE REGIONALE EST - Mulhouse (68)
Rôle de conseil et d'expert : élaboration plans merchandising et assortiments produits, élaboration de programmes de formation et d'outils d'aide à la vente
Formation des équipes magasins au concept textile de l'enseigne 200 magasins -26 départements

janv. 1991 / **déc. 1996**

Chef de département
DECATHLON - Vendenheim (67)
Management d'équipe, 16 collaborateurs sur les rayons habillement, fitness, bain et danse
Développement commercial (Chiffre d'Affaires annuel : 1.9 M€ soit plus de 30% CATP) et gestion
opérationnelle
Pilotage de l'activité : prévisionnel ventes, analyse des indicateurs de gestion, reporting, plans
d'actions, suivi objectifs
Détachée une année au siège pour le lancement national du rayon Accessoires multisports

SAVOIR

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ **juin 2009**	**Formation Anglais perfectionnement** GRETA Antipolis (06)
/ **juin 2008**	**Fondamentaux du management Commercial** DEMOS (75)
/ **juin 2001**	**LICENCE DE SOCIOLOGIE** - BAC+3 Université Strasbourg (67)
/ **juin 1988**	**BAC A2** - BAC Lycée KOEBERLE Sélestat (67)

COMPETENCES

SAS, Pack Office

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Italien

CENTRES D'INTERETS

Tennis, ski, Vélo, Poker, Titulaire du brevet d'initiateur Niveau 2 en Football