



\*\*\*\*\*

\*\* \*\*

Canteleu (76380)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*. \*\*

## MANAGER DE RAYON, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

#### mars 2014 / mars 2023 **MANAGER DE RAYON**

INTERMACHE - CANTELEU

*\*Mise en place d'un espace commercial fonctionnel et attractif dans le respect absolu des préconisations et de l'identité visuelle de l'enseigne ainsi que les normes règlementaires et juridiques applicables.*

*\*Gestion des stocks, de l'implantation des produits sur les gondoles et des opérations de promotion.*

*\*Supervision de la réception des marchandises et de la conformité des livraisons.*

*\*Établissement et gestion d'un budget de trésorerie en tenant dûment compte des prévisions concernant les ventes, les charges et les investissements ainsi que des échéances de décaissement et d'encaissement.*

*\*Planification d'un calendrier d'animations en rayon afin de permettre aux clients de découvrir des produits.*

*\* Gestion méticuleuse du processus d'approvisionnement.*

*\*Mise en place et animation des campagnes promotionnelles, élaboration des catalogues.*

*\*Supervision de la bonne tenue permanente du rayon (propreté, approvisionnement, mise en rayon, retrait des produits impropres à la vente, comptage des produits manquants).*

*\*Suivi des ventes, contrôle de la rentabilité, comparatifs et propositions d'amélioration.*

*\*Encadrement et animation d'une équipe de [Nombre] vendeurs, formation des nouveaux vendeurs aux techniques de vente.*

*\* Conception de la stratégie commerciale du rayon.*

*\*Pilotage du compte d'exploitation mensuel (chiffre d'affaires, marge, achats, stocks), définition des actions pour atteindre les objectifs fixés.*

*\*Gestion des insatisfactions de la clientèle : analyse des plaintes, mise en place de procédures de qualité.*

*\* Gestion des achats : définition de la gamme de produits.*

*\*Organisation et contrôle du stockage, gestion des stocks en flux tendus, organisation des inventaires.*

*\*Commande de marchandises auprès des fournisseurs avec négociation des meilleurs prix.*

*\* Suivi de l'état des stocks, anticipation des ruptures.*

*\* Analyse des tendances de consommation.*

*\*Résolution des litiges avec les fournisseurs permettant de préserver des relations de qualité avec le réseau.*

*\* Mise en place d'animations commerciales.*

*\*Suivi quotidien des résultats de vente dans une optique de compétitivité constante.*

#### oct. 2002 / oct. 2013 **MILITAIRE (BARMAN,SERVEUSE)**

ARMEE DE TERRE - PAMIERS,CARPIQUET,ANGERS,SAUMURS

*\* Contribution à la résolution des problèmes en apportant les solutions adaptées et en formulant des propositions d'amélioration.*

### DIPLOMES ET FORMATIONS

/ oct. 2013

**TITRE PROFESSIONNEL RESPONSABLE DE RAYON : COMMERCE**

CENTRE DE FORMATION - LA ROCHE SUR YON

/ févr. 2010

**CQTS SDH/RHL ADM(restauration,hôtellerie,loisirs) : RESTAURATION**

/ avr. 2004

CARPIQUET

/

ÉCOLE DES FOURRIERS - QUERQUEVILLE

## **COMPETENCES LINGUISTIQUES**

---

**Anglais**

**Français**

## **CENTRES D'INTERETS**

---

tennis de table, course à pied et de la