



***** **

Célibataire
Permis Permis

***** ** *****

Marcq-en-Barœul (59700)

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

Apprentie chef de secteur, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2008 / déc. 2009** **Apprentie chef de secteur**
NESTLE , Noisiel (77)
** Vente et négociation de la gamme des surgelés et glaces en grande surface.*
** Vérifier le linéaire et implantation: relevé des produits en magasin.*
** Informer et se renseigner : suggérer, recommander et être force de proposition*
** Bâtir l'image de marque : respect des engagements, outils de vente à jour.*
** Organisation planning : respect des priorités de cycle et fréquence de visites.*
** Assurer l'assortiment / chiffres d'affaire, assurer les opérations promotionnelles.*
- janv. 2007 / janv. 2008** **Apprentie chef produits Textile bébé**
KIABI , Hem (59)
** Prise de responsabilités en autonomie sur le périmètre pièce de bas bébé 12M/5A*
** Elaboration du budget et du plan de collection. Relevé de prix (concurrence).*
** Analyse des résultats de vente, pilotage des réassorts, analyse collection N-1*
** Participation hebdomadaire aux réunions collection avec les stylistes*
** Elaboration du cahier des charges, du dossier technique avec les modélistes*
** Négociation des prix avec les approvisionneurs et respect des délais*
** Création planche produits et Merchandising.*
- janv. 2006 / janv. 2007** **Apprentie Gestionnaire produit Textile homme**
CHAUSPORT , Tourcoing (59)
** Etude et Choix du produit : création de code et passation de commande*
** Mise en place des produits et gestion quotidienne*
** Déclenchement des livraisons de produits*
** Création du book collection trimestriel*
** Mise en place d'une opération commerciale : customisation de la converse/ESAAT*
** Création d'un nouveau marché : textile homme en collaboration avec mon tuteur.*
- janv. 2004 / janv. 2006** **Apprentie**
DECATHLON, Hautmont (59)
** Traitement de la marchandise et approvisionnement, conseil clients*
** Anticipation et implantation des nouveautés selon un plan DAO*
** Création du plan de masse et déménagement de l'univers selon la saisonnalité*
** Organisation des opérations commerciales*
** Gestion sur les produits : contrôle des ruptures, pilotage des marges*
** Formation et suivi d'employés saisonniers. Réalisation des objectifs*

DIPLOMES ET FORMATIONS

- sept. 2007 / juin 2009** **Master 2 Marketing Communication et Stratégies Commerciales option marque en alternance - BAC+5**
INSEEC Paris (75)
- sept. 2006 / juin 2007** **Licence Gestion Achats en contrat - BAC+3**

professionnalisation Roubaix (59)

sept. 2004 / juin 2006 **DUT Techniques de commercialisation en alternance** - BAC+2
UVHC Valenciennes (59)

/ juin 2004 **Baccalauréat Economique et social** - BAC
CNED

/ juin 2004 **Formation Perfectionnement Négociation Commerciale**
Tertia 3000 Valenciennes (59)

COMPETENCES

Microsoft pack Office, Mikérinos, RECOM, Statigest

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

CENTRES D'INTERETS

Fitness, natation, moto, parachutisme