



31/03/1970 (54 ans)
Permis A, B

** *****

Pontault-Combault (77340)

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

Chef De Secteur GMS/GSS

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2017 / mars 2018 Chef De Secteur

Optimark

- Pour le compte de notre client :
Mapa-Jarden-Allègre leader sur le marché français des biens de consommation pour l'entretien et la protection de la maison.
- Je construis une relation durable avec les points de vente Hypermarchés & Supermarchés

sept. 2016 / déc. 2016 Chef De Secteur

Askell

- Pour le compte de notre client Dr Oetker
- Je construis une relation durable avec les points de vente Hypermarchés & Supermarchés.
- Je suis les assortiments et j'améliore la DN sur 3 catégories de produits.

avr. 2012 / sept. 2016 Responsable Magasin

Hi-Tech Store (Revendeur Agréé Apple)

- J'ai passé quatre ans à donner aux particuliers et aux professionnels les moyens d'exploiter au mieux leur matériel Apple dans le cadre de leurs activités, au sein de la structure Hi_Tech Store (Revendeur Agréé Apple) en Guinée.

sept. 2009 / févr. 2012 EmpChef De Secteur

Ekes-Granini

- Ekes-Granini un des acteurs majeurs sur le marché des jus de fruits avec des marques comme Joker, Réa, et Granini.
- Négocier la présence de nos références en linéaire.
- développer les ventes à l'aide de moyens publi-promotionels.

avr. 2008 / oct. 2008 Chef De Secteur

Distriplus

- Pour le compte de notre client Candia
- Lancement de "Silhouette Active"
- Négocier la présence de nos références en linéaire.
- développer les ventes à l'aide de moyens publi-promotionels, dégustation in store.
- Optimisation des implantations

janv. 2002 / mai 2007 Représentant commercial

Original Flava Distribution

- Original Flava Distribution, distributeur de pièces détachées de BMX. Avec des marques comme Animal Bikes, SolidBikes, Metal Bikes.
- Création du portefeuille client (national, international).
- Mise en place des salons (Las Vegas, Taipei).

mai 1999 / mars 2001 Représentant commercial

Templar

- Gestion d'un portefeuille clients, prospection, Mise en place des salons.
- Commandes fournisseurs, et Référencement Produits.

DIPLOMES ET FORMATIONS

COMPETENCES

Homme de terrain, plus de 15 ans d'expérience ou j'ai su développer des compétences certaines de techniques de ventes et optimisation merchandising. Doté d'un bon relationnel, j'aime le contact humain et les échanges.

Attaché(e) commercial(e) grandes, moyennes surfaces de vente

- Commerce de gros
- Merchandising / Marchandisage
- Méthodes de plan de prospection
- Techniques commerciales
- Techniques d'animation d'équipe

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Bilingue