Né le 22/07/1968
51140 Jonchery Sur Vesle
3 à 5 ans d'expérience
Réf : 1202160949

Chef de secteur / commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Champagne Ardennes, dans le Bâtiment.

Formations

Diplômes :
Baccalauréat G2 : obtenu en Juin 1986 (lycée St Michel) mention AB
Ecole de commerce EPTC (école pratique des techniques du commerce) obtenu en Novembre 1987

Formations complémentaires :
SST (sauveteur secouriste du travail)
Formatrice PRAP (prévention des risques liés à l'activité physique) diplôme reconnu par la CRAM

Expériences professionnelles

Magasin Castorama de Reims du 4 Janvier 1988 à Septembre 2010. Depuis Septembre 2008 : Chef de secteur Commerce / Décoration comprenant les rayons : luminaire 650 K€, peinture 2 150 K€ et décoration 500 K€. Missions courantes : Gestion des chiffres d'affaires Gestion des marges Management de 8 personnes Evaluation des compétences de l'équipe Formations Gestion du taux de détention de gamme 93% Gestion des ruptures Gestion des stocks Résultats obtenus : Progression de 1,2% vs N-1 (Magasin -2% et Nat 0,5%) Indice 104 vs prise de poste (Magasin 98 et Nat 102) Responsabilisation de l'équipe et proposition d'un ELS à chef de rayon Maitrise de 95% des fonctions demandées vs 75% vs prise de poste Organisation de planning de formation pour professionnaliser les équipes Taux de détention + 5% vs prise de poste 1,73% sur les 20/80 et 2,31% sur le secteur vs 4% magasin vs 3, 80% Nat Baisse du stock de 100k€ soit 100% de l'objectif Nat

De Novembre 2007 à Septembre 2008
Chef de Rayon : Aménagement comprenant les sous rayons : carrelage 1 800K€, sanitaire 1 500K€ et aménagement 1 200K€. Missions courantes : Gestion des chiffres d'affaires Gestion des marges Management de 13 personnes Gestion du taux de détention de gamme Gestion des ruptures Gestion des stocks Résultats obtenus : Progression de 4% vs N-1 (Magasin + 2,2% et Nat 3,5%) Indice 103 vs prise de postes (Magasin 97 et Nat 100) Responsable de la pépinière de formation dans le magasin Taux de détention + 2% vs prise de poste 2,3% sur les 20/80 et 3,5% sur le secteur vs 4,40% magasin vs 3, 95% Nat Baisse du stock de 80k€

D'Avril 2006 à Novembre 2007
Responsable clientèle comprenant les services : après-vente (2 personnes), assistantes commerciales, carte fidélité et pose (2 personnes), retrait marchandises (2 personnes) et livraison (1 personne) Missions courantes : Gestion des livraisons Management de 7 personnes Traitement des retours clients Gestion du planning livraison Gestion des commandes clients Responsable des artisans poseurs Responsable des financements Résultats obtenus : Mise en place des livraisons à 1 € permettant d'assainir les stocks Fait évoluer des collaborateurs vers des postes à responsabilités Réduction des délais de 45 jours à 20 Jours en moyenne Optimisation des tournées et de la tarification (réduction des coûts 20%) Mise en place d'un suivi des retards concernant les commandes clients Optimisation du suivi des dossiers de pose (réduction des délais de 15jrs) Progression des dossiers de 18% soit +477 dossiers 1er région et 4ème NAT

Avril 2002 à Avril 2006
Assistante commerciale : Missions courantes : Suivie des commandes clients Réalisation des cartes fidélité

Suivi des commandes fournisseurs Suivi des dossiers pose Résultats obtenus : La fonction d'assistante commerciale m'a permis de maitriser l'ensemble des rouages nécessaires au bon fonctionnement en amont de l'ensemble des services.

De Janvier 1988 à Avril 2002
Chef de sous rayon : Jardin Missions courantes : Gestion directe de la famille plein air Gestion des commandes Responsable des podiums Jardin Conseil clients Résultats obtenus : Progression significative des familles dont j'avais la responsabilité Participation aux choix des collections de gamme nationale

Langues

- Anglais / Allemand (scolaire) parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Maitrise : Excel / World / Power point (Expert)

Centres d'intérêts

- Passionnée par l'univers de la décoration, j'aime réaliser des petits travaux dans ma maison.