Chef De Secteur / Commercial

Né(e) en 1968 · 51140 Jonchery Sur Vesle · 3 à 5 ans d'expérience · Réf. 1202160949

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Bâtiment

Formations

11/1987
ecole de commerce eptc (école pratique des techniques du commerce) obtenu en
06/1986
baccalauréat g2 obtenu en (lycée st michel) mention ab

Expériences professionnelles

11/2007 - 09/2008 — Employé / Employée de rayon bricolage

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€

04/2006 - 11/2007 — Technicien / Technicienne logistique service expédition

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 1 € permettant d'assainir les stocks fait évoluer des collaborateurs vers des postes responsabilités réduction des délais de 45 jours 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

04/2002 - 04/2006 — Assistant commercial / Assistante commerciale

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 bon fonctionnement en amont de l'ensemble des services.

01/1988 - 04/2002 — Chef / Cheffe de rayon jardinerie et animalerie

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

Chef / Cheffe de secteur magasin

magasin castorama de reims du 4 . depuis 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 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

Langues

Français (Langue maternelle), Anglais (Courant), Allemand (Courant)

Compétences

Maitrise : Excel / World / Power point

Loisirs

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

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.