

Né en 1977
92290 Chatenay-malabry
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1407181622

Commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Bâtiment.

Formations

2014 :
obtention du diplôme psc1(formation premier secours)

2008 :
certificat de directrice magasin,groupe armand thiery(paris)

2007 :
titre de responsable de secteur,grandes et moyennes surfaces

2003 :
certificat de formatrice mac donald's (paris)

2002 :
/ obtention de la 1ére année de droit (faculté de droit , amiens)

1996 :
baccalauréat économie et sociale (lycée francois truffaut,beauvais)

Expériences professionnelles

2011 - 2014 :
Vendeur / Vendeuse en prêt-à-porter de luxe
responsable magasin derhy,prêt porter semi luxe (rosny,vélizy)

2010 - 2011 :
Magasinier / Magasinier gestion de matériels -armée-
responsable magasin tally weijl,prêt porter masse (la défense)

2009 - 2009 :
Magasinier / Magasinier gestion de matériels -armée-
responsable magasin cache cache, prêt porter masse (evry)

2008 - 2009 :
Vendeur itinérant / Vendeuse itinérante en commerce de gros
vendeuse principale itinérante armand thiery ,prêt porter homme femme (france)

1999 - 2008 :

Chef / Cheffe de rayon jouets

/ chef de secteur caisse toys'r'us,jouets et puériculture (villebon sur yvette) / hotesse de caisse toys'r'us,jouets et puériculture(orgeval) / equipière formatrice des équipes de ventes mac donald's(paris)

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

Relationnel / Management :

Accueillir,conseiller,être à l' écoute.

Sécurité des biens et des personnes

Aménagement des postes et des conditions de travail

Gestion de la relation client

Organisation :

faire un état des lieux,évaluer l 'organisation,proposer des recommandations

Concevoir et mettre en place l'organisation de l'unité de vente(horaires , matériels....)

Agencer l'espace de vente et mettre le produit en valeur autant en surface de vente qu 'en vitrine

Analyser les besoins et définir les objectifs et les cadres d' intervention

Démarche d' amélioration continue.

Technique:

Gestion des stocks ,Gestions des caisses et de la banque

Analyser les ventes afin d' établir des plans d'actions.Présenter des solutions et préconiser des améliorations en matière d'

organisation, de procédures et d' outils

Former les équipes.

Définir les modalités de mise en oeuvre des solutions retenues et identifier les indicateurs de suivi

Bureautique :

WORD,EXCEL,Internet