Commercial

92290 Chatenay-malabry · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1407181622

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Ile de France
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : 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 economie et sociale (lycée francois truffaut,beauvais)

Expériences professionnelles

2011 - 2014 — Vendeur / Vendeuse en prêt-à-porter de luxe
responsable magasin derhy,prèt porter semi luxe (rosny,vélizy)
2010 - 2011 — Magasinier / Magasinière gestion de matériels -armée-
responsable magasin tally weijl,prèt porter masse (la défense)
2009 - 2009 — Magasinier / Magasinière gestion de matériels -armée-
responsable magasin cache cache, prèt porter masse (evry)
2008 - 2009 — Vendeur itinérant / Vendeuse itinérante en commerce de gros
vendeuse principale itinérante armand thiery ,prèt 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) / equipiére formatrice des équipes de ventes mac donald's(paris)

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant)

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 récommandations
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

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