

Née en Juillet 1972

**27000** évreux

**Plus de 10 ans d'expérience**

Réf : 2111071117

## Responsable magasin

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Normandie, dans les Services commerciaux.

### Formations

---

**1994** : Bac +2

Faculté de droit

**1992** : Bac

Baccalauréat G3

### Expériences professionnelles

---

**09/2007 - 12/2020 :**

Responsable magasin chez Magasin Z sur Évreux

Développement commercial

• Animation du chiffre d'affaire et des indicateurs commerciaux (suivi du CA, réalisation des objectifs, analyses et stratégies)

• Réalisation du merchandising, optimisation et dynamisation de l'offre visuelle

• Garant de la tenue du magasin

• Mise en place et suivi des opérations commerciales

• Gestion des stocks : réception, contrôle, inventaire

• Fidélisation et optimisation du service client

Management de l'équipe de vente

• Animation de l'équipe de vente : formation, accueil, vente et challenges

• Planning de présence : réalisation, suivi et optimisation

• Recrutement et entretiens individuels annuels

• Gestion du budget d'heures travaillées annuel

Missions diverses

• Déplacement pour superviser les inventaires, les ouvertures et braderies de magasin

• 2008 : responsable sur deux magasins (Mantes-la-Jolie et Évreux)

**07/2002 - 08/2007 :**

Vendeuse chez Magasin Z sur Évreux

• Accueil, conseil, fidélisation

• Merchandising vitrines

• Développement du chiffre d'affaires et des indicateurs commerciaux

**1998 - 07/2002 :**

Assistante chez Assurance Générali sur Évreux

• Accueil

• Secrétariat

#### **1996 - 1998 :**

Gestionnaire de stock chez Parfumerie Danaë sur Évreux

- Commande marchandise
- Réception, livraison, contrôle
- Inventaire

#### **1994 - 1996 :**

Conseillère en parfumerie chez Parfumerie Danaë sur Évreux

- Accueil, vente, fidélisation
- Mise en rayon

### **Langues**

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

### **Atouts et compétences**

---

#### Développement commercial

- Animation du chiffre d'affaire et des indicateurs commerciaux (suivi du CA, réalisation des objectifs, analyses et stratégies)
- Réalisation du merchandising, optimisation et dynamisation de l'offre visuelle
- Garant de la tenue du magasin
- Mise en place et suivi des opérations commerciales
- Gestion des stocks : réception, contrôle, inventaire
- Fidélisation et optimisation du service client

#### Management de l'équipe de vente

- Animation de l'équipe de vente : formation, accueil, vente et challenges
- Planning de présence : réalisation, suivi et optimisation
- Recrutement et entretiens individuels annuels
- Gestion du budget d'heures travaillées annuel

### **Permis**

---

Permis B

### **Centres d'intérêts**

---

Lecture

Voyage

Gym