Responsable Magasin

Né(e) en 1972 · 27000 Évreux · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2111071117

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Normandie
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : A étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

1994 — Bac +2
Faculté de droit
1992 — Bac
Baccalauréat G3

Expériences professionnelles

09/2007 - 12/2020 — Responsable magasin
'V 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
'V 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
'V 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
• Accueil, conseil, fidélisation
• Merchandising vitrines
• Développement du chiffre d’affaires et des indicateurs commerciaux

1998 - 07/2002 — Assistante
• Accueil
• Secrétariat

1996 - 1998 — Gestionnaire de stock
• Commande marchandise
• Réception, livraison, contrôle
• Inventaire

1994 - 1996 — Conseillère en parfumerie
• Accueil, vente, fidélisation
• Mise en rayon

Langues

Français (Courant)

Compétences

'V 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
'V 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

Atouts

Gestion
Communication
Organisation
Adaptation
Analyse

Permis

Permis B

Loisirs

Lecture
Voyage
Gym

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