Responsable Marketing

Né(e) en 1989 · 31270 Villeneuve-Tolosane · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2211111317

Ma recherche

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

Formations

2021 — Diplôme — ORIZON (réseau)
Formation
L'administratif d'un point de vente
L'organisation d'un point de vente
Le management d'un point de vente
La gérance d'un point de vente
2015 — Bac +4
Master Recherche et développement des entreprises
2014 — Bac — ESG
BACHELOR Recherche et Développement des entreprises
2013 — Bac +2 — ESARC EVOLUTION
BTS Management des Unités Commerciales
2011 — Diplôme — Université Toulouse 3 Paul SABATIER
Science de l'ingénieur
Ouverture à la physique mécanique, quantique et tous les outils mathématiques nécessaires à l'étude scientifique de la physique globale
2009 — Diplôme — Université Toulouse 3 Paul SABATIER
Concours de Médecine PCM1 Concours général de Médecine de Toulouse
2007 — Bac — Lycée International d'Alger Alexandre DUMAS
BAC Général Scientifique, spécialité physique/chimie

Expériences professionnelles

2022 - 2022 — Responsable Magasin
Gestion des performances économiques
Management d'équipe de plus de dix personnes
Développement et mise en place des actions de l'entreprise
Gestion administrative
Gestion de l'hygiène du magasin et des procédures de fabrication
Accueil, orientation et traitement de la demande des clients
Gestion des stocks et respect des procédures de froid et de rotation
Monter en compétences des collaborateurs
Leadership, animation et coaching de l'équipe pour optimiser le fonctionnement de magasin
Fabrication des produits, mise en vente et gestion de la clientèle
Gestion des commandes, traitement et fidélisation des comptes BtoB
2021 - 2021 — Directeur Magasin
Gestion des performances économiques
Management d'équipe (formation, encadrement, planning)
Développement des plans d'actions
Gestion administrative
Accueil, orientation et traitement de la demande des clients
Gestion de l'état du magasin
2017 - 2021 — Gérant d'entreprise

Fabrication et finalisation du produit
Gestion financière et comptable de l’entreprise
Optimisation de la gestion de stock
Management d’équipe et répartition de la charge de travail
Communication de l’entreprise
Mise en place des outils marketing et opérationnels
Mise en place de partenariat professionnel
Gestion administrative de l’entreprise
Optimisation de l’image et de la notoriété de l’entreprise
Accueil, orientation et traitement de la demande des clients
Définition de la stratégie opérationnelle et sa mise en place
Community manager sur les divers réseaux sociaux et opérations sur le WEB

2013 - 2014 — Responsable marketing / Stage

Mise en place de la communication de l’entreprise
Définition du marketing de l’entreprise
Création d’une communication sur le WEB et réseaux sociaux
Création d’un système de fidélisation de la clientèle avec création d’une base de données
Négociation et achats du matériel nécessaire pour l’opération
Veille sur le marché
Développement d’un partenariat en BtoB
Entretien du bon fonctionnement informatique de l’entreprise
Gestion administrative de l’entreprise sous tutelle de la direction
Gestion managériale de l’équipe avec formation à l’hygiène et la résolution des problèmes individuelles
Veille de la bonne tenue des machines, du respect des mesures sanitaires imposées aux restaurants

2011 - 2013 — Manager univers textiles, stage

Préparation et mis en place des produits pré sélectionnés
Installation de PLV du magasin
Management d’équipe, de jeunes stagiaires
Participation à l’opération soldes

2010 - 2014 — Hôte de Caisse, contrat étudiant

Accueil et orientation de la clientèle

Langues

Français (Courant)

Compétences

Veille et analyse du marché
Mise en évidence des objectifs à réaliser
Identification des outils marketing et de communication nécessaires au bon développement de l’entreprise
Management d’équipe
Optimisation des couts financiers et personnels
Gestion Comptable et administrative de l’entreprise
Mise en place du management stratégique
négociation en BtoB, en acheteur et vendeur :
Recherche et analyse de l’offre souhaitée
Mise en place de technique de négociation
Optimisation de l’offre finale Marketing en BtoB :
Mise en place des outils mercatiques pour professionnels
Validation de la négociation et de l’offre finale Ouverture sur le commerce international :
Veille sur les coutumes et cultures commerciales, locales
Polyvalence du discours et adaptation de l’offre aux nécessités locales Marketing digitale :
Analyse et préconisation grâce aux outils informatiques
Utilisation des macros Excel et d’autres logiciels d’analyse
Orientation de l’entreprise sur ses propres atouts
Optimisation du cout, du temps et la charge de travail de l’entreprise
Gestion comptable et financière de l’entreprise
Étude globale de la gestion comptable de l’entreprise
Étude de cas précis sur plusieurs domaines différents Analyse de la pérennité financière de l’entreprise Web Marketing :

Référencement de l’entreprise
Positionnement et différenciation sur la plateforme numérique
Mise en place des outils pour l’optimisation de l’image et la notoriété de l’entreprise Analyse stratégique :
Analyse statistique de l’entreprise
Préconisation des objectifs de l’entreprise
Stratégie managériale des équipes opérationnelles
Stratégie entrepreneuriale sur du moyen et long terme de l’entreprise
Optimisation structurale de l’entreprise

Permis

Permis B

Loisirs

Judo (11 ans en Club, compétition, champion d’Algérie)
Dressage Canin (Brevet de Ring)
Guitare

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