Né en 1992
77122 Monthyon
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 2401230854

Business manager

Ma recherche

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

Formations

2015 : Bac +5 à Institut Supérieur Européen de Gestion sur Lille
MASTER BUSINESS MANAGER

Expériences professionnelles

10/2021 à ce jour :
CHEF DE SECTEUR GMS chez Groupe Agrial (florette, Créaline Et Priméale)
Secteur 60,95,77
Négociation stratégique des emplacements des produits pour maximiser leur visibilité et leurs ventes
• Gestion réussie d'un portefeuille de 115 clients GMS, avec des résultats significatifs
• Revente d'opérations promotionnelles et de mises aux plans merchandising, augmentant ainsi la notoriété de la marque
• Conceptions de plans merchandisings
• Analyse économique approfondie du secteur pour identifier les opportunités de croissance et les tendances du marché chez environ 90 magasins Hypers et Supers
• Reporting sur actions à mener, qualité des produits, etc..

2020 - 2021 :
CHEF DE SECTEUR GMS chez Groupe Eminence
Secteur 60,95,80,93
Développement et gestion de portefeuille 70 clients GMS
• Revente d'opérations promotionnelles et Plan Merchandising
• Analyse économique de secteur afin de prendre des décisions stratégiques
• Reporting précis pour mesurer les résultats et ajuster les actions
• Rigoureux suivi du rayon pour optimiser le Sell-out

2018 - 2019 :
CHEF DE SECTEUR GMS/SALES REPRESENTATIVE chez Vita Coco sur Montreal, Canada
Développement d'affaires et fidélisation de clients
• Contrôle du respect des normes dans les magasins corporatifs
• Négociations et mise en place de plans d'affaires
• Négociation et résolution de problèmes courants
• Gestion d'un portefeuille de 60-70 clients professionnels dans le grand Montréal etOttawa

07/2017 - 01/2018 :
STAGE CHEF DE PROJET chez Groupe Lead Management sur Montreal, Canada
• Elaboration d'une plateforme web en collaboration avec plusieurs services
• Conseil en expérience client web

• Rédaction de newsletters
• Référencement et démarchage commercial

04/2015 - 09/2015 :
STAGE CHARGE DE CLIENTELE ET COMMUNICATION chez Mobilboard Le Touquet sur Le Touquet
- Refonte totale d'outils de communication
- Création d'opérations de street marketing
- Veille de Réseaux Sociaux
- Suivi clientèle et facturation
- Création et proposition de supports publicitaires médias et hors médias
- Réalisation d'un clip promotionnel

04/2014 - 09/2014 :
STAGE CHEF DE SECTEUR CHR chez France Boissons sur Amiens
Création d'un portefeuille clients CHR
• 13 nouveaux clients en 6 mois
• Développement de l'analyse
• Démarchage sur le terrain et Négociation

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Démarchage
Suivi Client
Management
Analyse Économique
Veille
Gestion De Portefeuille
Négociation
Merchandising

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Histoire, pêche en mer. Sports : Tennis (8 ans), Handball (12 ans), Golf (11 ans), Rugby (3 ans)