Cadre commercial

69780 Mions · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2508121336

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Auvergne-Rhône-Alpes
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

Bac +2
BTS Chimie
Bac
Baccalauréat Général D

Expériences professionnelles

10/2017 - à ce jour — Manager

Responsable des rayons Épicerie sucrée, Charcuterie traiteur, DPH. Gestion de plan d'affaires entre 12 et 20 millions €. Développement professionnel et individuel de 18 collaborateurs. Développement du CA par des fournisseurs nationaux et régionaux. Partenariats et négociations d'opérations commerciales. Formation et suivi d'une apprentie (BTS MCO).

05/2015 - 09/2017 — Manager

Ouverture d'un magasin en étant responsable des rayons Vins et Boissons, Surgelé et Self Discount. Chargé du recrutement et de la formation du nouveau personnel, rédaction du rétro-planning commercial - logistique et implantation des linéaires. Mise en place de partenariats avec des fournisseurs locaux et développement des aspérités commerciales sur chaque périmètre. Formation et suivi d'un apprenti (Licence/ master 2). Participation à l'élaboration des stratégies de l'entreprise avec définition des objectifs à atteindre et des moyens à mettre en œuvre. Pilotage des objectifs collectifs et individuels des membres de l'équipe.

06/2005 - 05/2015 — Manager

Responsable des rayons Droguerie, Épicerie salée et Vins/boissons. Gestion de plan d'affaires entre 8 et 15 millions €. Réalisation et déploiement de la cave à bière sur la région IDF, participation des sélections foire aux vins IDF. Formation de stagiaires manager de commerce.

11/1994 - 05/2005 — Employé Libre Service

1er poste en tant qu'employé libre service en CDI après avoir été étudiant saisonnier pendant 2 ans sur les opérations de chocolats de Noël, foires aux vins, chocolats de Pâques. Parcours alimentaire en vins et boissons et épiceries. Evolution jusqu'au poste de 2nd de rayon en épicerie salée en 2001.

Atouts

Stratégie de vente, Suivi commercial, Développement de l'assortiment, Fidélisation client, Négociations commerciales, Gestion et suivi des stocks/achats, Utilisation d'outil ERP (AS400/ Meti/ gch), Atteinte des objectifs de CA et de rentabilité, Leadership, Management d'équipe, Sens de l'écoute, Bon relationnel, Évaluation et entretien des collaborateurs, Prise de décision, Sens de l'organisation et de l'autonomie

Loisirs

Randonnées, Judo, Ski, Voyages, Cuisine, Informatique (dont pack Office)

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