

Né en 1966  
**31520 Ramonville-sainte-agne**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 910230938**

## Commercial

### Objectifs

---

Mobile régionalement

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

**2009 :**

bts muc (en cours de validation par la vae) + formation merchandising mael prod permis b

### Expériences professionnelles

---

**/ à ce jour :**

Responsable des ventes zone export

responsable commercial sa rené lurde import export ( c.a. de 3,5 m d'euros, 24 employés) élaboration et suivi chantier nouveaux locaux ()

**/ à ce jour :**

Attaché commercial / Attachée commerciale export

attaché commercial sa rené lurde import export ( c.a. de 2 m d'euros, 15 employés)

**/ à ce jour :**

Responsable des ventes zone export

responsable logistique et expédition sa rené lurde import export ( ca de 1,5 m d'euros, 12 employés) société spécialisée en accessoires textile (chapeaux, casquettes, bonnets, écharpes, gants,...) secteur de la grande distribution, des spécialistes du textile, grands magasins et boutiques.

### Langues

---

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

### Atouts et compétences

---

• ☐ GESTION

Etablir un prévisionnel de CA et élaborer des tableaux de bord

Définir la politique commerciale

Recruter et gérer du personnel

Rechercher des partenaires (Espagne, France, Chine,...)

Négocier des marques et licences (Hasbro, Mattel, Disney, Jetix, Complices,...)

Suivre les normes d'hygiène et de sécurité et élaborer le cahier des risques professionnels

Réaliser un plan qualité (AMDEC) (règles de conceptions, commerciales, contrôles et veille réglementaire)

Maîtriser et optimiser l'organisation et les postes de travail

Organiser des réunions (générales, cadres et commerciales)

Gérer les événementiels (salons)

• ☐ COMMERCIAL

Prospecter une clientèle (téléphone, terrain, mail)

Négocier avec les clients (référencement nationaux, centrales d'achats : Carrefour, Auchan, Leclerc...)

Etablir un plan marketing (général et par enseigne)

Réaliser des procédures merchandising commerciale

Elaborer des opérations sur lieux de vente (participations tracts, PLV, displays, petits prix,...)

Réaliser des actions en Vente A Distance (revues spécialisées, internet)

Réaliser des plans merchandising (logiciel Powerpoint et Packshot Créator)

Déterminer et gérer les stocks marchandises

• ☐ ADMINISTRATIF

Suivre les commandes et livraisons

Gérer les litiges (salariés, impayés,...)

Contrôler et gérer les horaires (dépassements, RTT,...)

Tableau de bord des frais du personnel