

**M. Eric**  
**93100 Montreuil**

Né(e) le 18/06/1973  
Réf: 2008120839 - expert(e)



## Menuisier

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Génie Civil et Travaux Publics.

### Formations

---

**2006** : CAP à INFA CREA sur Nogent Sur Marne  
CAP---Menuisier / Ébéniste

**1995** : Bac à AFEC Paris sur Paris  
Baccalauréat--Commerce et Services

**1994** : BEP à AFEC Paris sur Paris  
BEP---Vente Action Marchande

### Expériences professionnelles

---

**2019 à ce jour** : Menuisier Titulaire chez Atelier Valenton

Croquis sur planche à dessin, Prise de côtes et Réalisation de plans sur règle. fabrication et Pose de meubles en lien avec les crèches, PMI, EDS et locaux du département du Val de Marne.

Respect des procédures de sécurité

**2007 - 2018** : Menuisier poseur chez Menuiserie Plaziat sur Saint-denis

Suivi de chantier, prise de côtes et réalisation de plans, inventaire des différents besoins « matériels, consommables, électroportatifs »

Pose de divers ouvrages :

Meubles d'agencement, escaliers, fenêtres et porte fenêtres, portes, serrures de sécurité, ventouse, ferme porte, pose et réparation de parquet, etc.

**2000 - 2007** : Directeur adjoint chez Gap France sur Paris

Développement du CA et respect du standard de merchandising

? Gestion de la masse salariale selon le CA prévisionnel réalisation des plannings (caisse, surface de vente et stock)

? Recrutement : entretien pour détecter les futurs potentiels, formation aux standards de merchandising et au code de conduite professionnelle propre à société GAP.

? Formation des nouveaux vendeurs. Implantation des nouvelles collections selon les normes de merchandising

? Suivi des vendeurs par la mise en place de plan individuel d'évaluation des performances afin d'augmenter leurs productivités et leurs développement personnel gestion des divers conflits interne à la structure.

?Contrôle et suivi des caisses, gestion des stocks (approvisionnement et contrôle des livraisons)

? Gestion des soldes et autres opérations promotionnelles.

? Mise en place de stratégie contre les démarques inconnues avec l'ensemble du staff

**1997 - 2000** : Directeur de magasin chez Brice sur Rosny Sous Bois

Développement du CA et de la bonne tenue du magasin (merchandising et approvisionnement des rayons.

Suivi des ventes, upt, pm de chaque vendeur

Réalisation des vitrines et du merchandising selon les focus de du service marketing

Élaboration mise en place d'offre promotionnelle afin de dynamiser les ventes.

Contrôle, suivi des livraisons et réassortiment des rayons  
Gestion des diverses réclamations clients (SAV)

**1996 - 1997 : Directeur de magasin chez Laurent Cerrer sur Bagnolet**

Développement du CA par la fidélisation des clients  
Mise en place de stratégie commerciale pour augmenter les unités par transaction  
Réalisation des plannings des équipes  
Contrôle des livraisons et des caisses

**1991 - 1995 : Vendeur chez Celio sur Rosny Ss Bois**

Accueil des clients, recherche des besoins, vente additionnelle  
Mise en place des nouvelles collections et d'offres promotionnelles (soldes, promotions fêtes des pères...),  
Réassortiment des rayons (taille, couleur)

**1991 - 1991 : Vendeur démonstrateur chez Texalarme sur Paris**

conseil et vente aux particuliers d'alarme de maison

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

Croquis sur planche à dessin, Prise de côtes et Réalisation de plans sur règle. Fabrication et Pose de meubles/Meubles d'agencement, escaliers, fenêtres et porte fenêtres, portes, serrures de sécurité, ventouse, ferme porte, pose et réparation de parquet

## Centres d'intérêts

---

passionné de bricolage, ski, running