



** ** ** **
Marly (59581 CEDEX)

*****@*****.

CHEF DE SECTEUR, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2017 / déc. 2021** **CHEF DE SECTEUR**
ETHIQUABLE GMS - Marché BIO et Equitable (78/92) (59)
* *Gestion et Développement CA, DN, PDM, PDL : Négociation, vente directe et indirecte, prospection. (180 clients).*
* *Merchandising : Négociation promos en direct et mise en place. Elaboration PLV personnalisée avec le service marketing.*
* *Management de Merchandisers interne et externe, gestion de plannings opérationnels.*
* *Résultat : + 50 % sur CA vs National +20% (par an).*
- janv. 2015 / janv. 2017** **CHEF DE SECTEUR**
PLAGE SA
* *Gestion, développement et fidélisation. Portefeuille de 100 clients, vente directe et indirecte.*
* *Vente et référencement des nouvelles collections, négociations promos et mise en place merchandising personnalisé.*
* *Résultat : + 20 % CA vs National -10%.*
- janv. 2012 / déc. 2014** **TECHNICO-COMMERCIAL**
BOLTON SOLITAIRE (SOLIPRO) BtoB / GSB - Droguerie (IDF & Nord)
* *Gestion portefeuille et dossiers de 80 clients (grossistes, cash&carry & Gsb).*
* *Animation de réseau, accompagnement vendeurs et formation aux produits & Normes Haccp...Animation des salons...*
* *Vente directe et indirecte, négociation des accords grossistes indépendants. Elaboration de plans promotionnels...*
* *Résultat : +14% de CA vs +0,5% national (2012).*
- janv. 2008 / déc. 2011** **CHEF DE SECTEUR**
NUTRITION & SANTE
* *Négociation, développement CA, DN, PDM, PDL . Elaboration de business plan par magasin... (120 clients).*
* *Vente directe d'opérations promotionnelles, optimisation des tracts nationaux. Gestion planning des merchandisers...*
* *Relais Enseigne : Carrefour : Analyse des performances région, plans d'action en collaboration avec le catman. Présentations.*
* *Relais Merch. : Formation de l'équipe à la rationalisation des gammes, à la construction des plans et formation au logiciel...*
* *Résultat : + 15% de CA vs National + 8%.(sur 2 ans). Promo : 252% réalisé vs objectif (2010).*
* *Réalisation : secteur leader de la catégorie avec 29% de PDM vs 24% national, source IRI).*
- janv. 2004 / janv. 2008** **COMMERCIALE**
YARDEN GMS
* *Développement et fidélisation d'un portefeuille clients. Prospection, négociation, vente Directe, référencement.*
* *Promotion des ventes, négociations des actions promotionnelles en direct et des emplacements. Implantations.*
* *Résultat : (+30% de CA par an). (45 clients).*
- janv. 2001 / janv. 2004** **CHEF DE RAYON Adjoint**
LECLERC Rayon DPH (CAUDRY (Nord))
* *Gestion totale du rayon Hygiène : achats, commandes, référencements des*

gammes, réception des fournisseurs...

* *Elaboration d'un plan merchandising du rayon Hygiène, Négociation promos et mise en place.*

* *Résultat : +155% de marge, +30% de CA vs Mag +15%).*

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1999 / juin 2001 **Formation de manager de rayon; Diplôme de manager** - BAC+6 et plus
Ecole de commerce ECGD

sept. 1997 / juin 1998 **DUT Techniques de Commercialisation** - BAC+2
IUT de Valenciennes

/ juin 1997 **Bac Littéraire** - BAC

COMPETENCES

Pack Office, DN, PDM, PDL

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

CENTRES D'INTERETS

Natation, yoga, musique, voyages