



* ** *

Toulouse (31000)

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

CHEF DE PROJET, Senior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2022 / févr. 2022

CHEF DE PROJET

MELTING K - TOULOUSE/MONTLAUR

Elaborer les stratégies de communication des clients et en assurer l'exécution. Identifier les attentes des clients et leurs besoins au cours d'un brief (positionnement) afin de définir les objectifs et d'orienter les stratégies de communication et les exécutions créatives. Analyser les études, observer les tendances du marché afin d'enrichir la réflexion dans le positionnement tout en collaborant avec la Direction clientèle et les équipes créatives. Analyser, proposer et mettre en œuvre une stratégie de communication en fonction des choix proposés aux clients et des choix opérés avec le Directeur clientèle. Présenter le projet aux équipes techniques et artistiques (concepteur/rédacteur, graphiste, intégrateur). Assurer le lien avec les clients tout au long du projet.

juin 2017 / déc. 2021

GESTIONNAIRE D'APPROVISIONNEMENT

BLUE BOX - L'UNION

En charge de l'approvisionnement et de la bonne répartition de la marchandise sur la soixantaine de magasins du réseau BLUE BOX. Analyse des ventes et des performances produits. Gestion des flux physiques et administratifs. Collaboration étroite avec le service logistique, achats, merchandising et qualité. Implantation de la nouvelle collection et réassorts des divers points de ventes. Intégration des critères informatiques selon des matrices de ventes (stock mini/maxi). Réponse aux problématiques magasins. Coordination des actions et acteurs du dépôt (chef de quai, responsable logistique, manutentionnaires). Prise en charge des divers enlèvements de marchandises. Elaboration et mise en place de procédures et modes opératoires.

févr. 2017 / avr. 2017

RESPONSABLE MAGASIN - ITINERAIRE HOMME

TOULOUSE

Organisation, contrôle et animation de l'activité du magasin. Accueil de la clientèle, conseils et vente de produits. Choix des produits à présenter en vitrine, suivi des visuels et du merchandising. Suivi des indicateurs commerciaux et financiers de résultats (IV, PM, CA, taux de rotation, etc.). Mise en place de la collection dans la boutique. Gestion du stock magasin et inventaire.

août 2016 / déc. 2016

CONSEILLER DE VENTE

GROUPE SMCP - TOULOUSE

Prise en charge de la clientèle (accueil et conseil). Application de techniques de ventes afin d'identifier les besoins et goûts des clients, proposer des produits susceptibles de les satisfaire et les fidéliser. Mise en valeur des produits, suivi des visuels et du merchandising. Gestion des stocks. Rangement, étiquetage et mise en rayon des produits. Encaissement des achats. Suivi des indicateurs et atteinte des objectifs fixés (IV, PM, CA, Taux de rotation, etc.).

mai 2013 / juin 2016

CO-GERANT

SARL MONSIEUR MADAME - TOULOUSE

Ouverture d'un Jewellery Concept Store : élaboration du business plan, étude et mise en place du concept. Design et Fabrication en Argent 925. Optimisation de la gamme de produits. Mise en place de collaborations avec des artistes et créateurs afin d'élargir la gamme de produits proposés et en faire la promotion. Prise en charge de la clientèle : accueil, conseil, vente et fidélisation. Mise en place d'évènements promotionnels, d'actions de communication et de fidélisation. Suivi des vitrines, du merchandising et de l'image des produits. Gestion des stocks. Fixation et atteinte des objectifs.

août 2009 / mars 2013

VENDEUR MAGASINIER

ROUXEL - PORTET SUR GARONNE

Vente des produits auprès d'une clientèle de professionnels. Prise en charge de la clientèle : gestion de l'accueil, conseil et proposition d'agencement intérieur. Réalisation des devis et de la facturation. Bonne tenue du point de vente et mise en valeur des produits. Mise en place de showroom. Réception et contrôle de la marchandise. Gestion des stocks.

mai 2009 / sept. 2009

CONSEILLER DE VENTE

SUN BELL STORE - TOULOUSE

Accueil, analyse de la demande et conseil de la clientèle. Clôture de la vente et/ou encaissement. Suivi du merchandising et des vitrines. Mise en place et suivi du réapprovisionnement des rayons.

oct. 2007 / oct. 2008

ASSISTANT ACHATS

CENTRE TECHNIQUE MUNICIPAL - MAIRIE DE COLOMIERS

*Contrat en alternance
En collaboration avec les différents services de la collectivité, participation à la constitution des dossiers d'appels d'offres, réception et analyse des candidatures selon les règles des marchés publics. Optimisation de la gestion des fournitures. Centralisation des achats et réduction du nombre de fournisseurs et d'intermédiaires.*

sept. 2005 / nov. 2006

TECHNICIEN PROCESSUS

SIEMENS VDO AUTOMOTIVE - FOIX

*Contrat en alternance
Au sein du bureau d'études, en charge de la cadence et de l'optimisation de la ligne de production. Mise en place d'un dispositif de traçabilité des pièces sur les machines SIPLACE. Optimisation du temps de production et réduction des problèmes de qualité sur les lignes d'assemblages. Elaboration et déploiement d'un nouveau mode opératoire avec la mise en place de formation pour les équipes ainsi qu'un livret de procédures.*

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2007 / juin 2008

LICENCE PROFESSIONNELLE ACHETEUR INDUSTRIEL - BAC+3

INSTITUT DE FORMATION PAR ALTERNANCE DE MONTAUBAN

sept. 2005 / juin 2006

LICENCE PROFESSIONNELLE ASSEMBLAGE ET CONDITIONNEMENT EN ELECTRONIQUE - BAC+3

LYCÉE ANTOINE BOURDELLE DE MONTAUBAN

sept. 2002 / juin 2004

BTS ELECTRONIQUE - BAC+2

LYCÉE ANTOINE BOURDELLE DE MONTAUBAN

COMPETENCES

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français