



** **

Paris 10 Entrepôt (75010)

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

Responsable de magasin, Senior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

mai 2016 / août 2016

Responsable des ventes

Club Med, tourisme/loisirs

Mise en place d'un projet de commercialité dans sept centres de profits d'un village. Entrainement aux reflexes de vente, briefing, coaching minute de 20 managers et assistants.

Accompagnement des managers dans la mise œuvre et le suivi de plans d'actions, d'offres

commerciales, de challenges et d'outils d'analyse des résultats commerciaux.

Accompagnement des clients « big spender ». Organisation d'événements spéciaux.

sept. 2014 / juil. 2015

Enseigne Habitat (Paris)

Manager (BTS) -

Vente, gestion des insatisfactions clients, implantation d'opérations commerciales, mise en

place des soldes, réalisation d'études de marchés, de la concurrence, de satisfaction et d'un

projet de développement des ventes

juin 2002 / mars 2014

Responsable de magasin

Sté Styles Bronzes (Paris)

Clientèle de particuliers haut de gamme et de professionnels de la décoration.

Pilotage en forte autonomie du magasin dans le respect de la politique commerciale.

Gestion du chiffre d'affaires (+110% de progression).

Management et accompagnement d'une équipe de 10 collaborateurs.

Développement de l'assortiment et de la gamme de produits.

Gestion de la relation client et fournisseur.

févr. 2002 / mai 2002

Directeur de magasin

Lidl (Bondy)

Gestion de l'activité commerciale et administrative du magasin dans le respect de la politique commerciale. Encadrement. Commandes fournisseurs. Inventaire hebdomadaire.

févr. 2000 / janv. 2001

Directeur de restaurant

Sarl K-foods (Paris)

Lancement de l'activité commerciale. Encadrement. Accueil client.

Gestion des réservations, des caisses, du stock et des commandes fournisseurs.

Assistant de direction - Sarl K-foods (Paris).

Exécution des formalités de création d'entreprise. Recherche d'un local commercial. Choix et

suivi des entreprises intervenantes sur le chantier. Pré-recrutement du personnel.

Assistant commercial - Librairie spécialisée métiers d'art, architecture et décoration (Paris), 4 salariés.

Déc 92 - Jan 2000 Relance du service de vente par correspondance. Vente.

Négociation commerciale avec les

éditeurs (remises, délais de livraison). Tenue du magasin et des vitrines. Inventaire.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2014 / juil. 2015

BTS Management des Unités Commerciales - BAC+2

Saint-Exupéry Créteil

sept. 2001 / janv. 2002 Cours d'Anglais (360 heures)
Centre de formation ELS - Paris

COMPETENCES

Mac OS, Windows, Word, Excel, Power Point, Ciel

CENTRES D'INTERETS

Cyclisme, Fitness, bénévolat, voyages