

➤ **Véronique DECHIPRE**

49 imp. du Pic 64230 MAZEROLLES

Tél : 05.59.77.18.81 – 06.08.16.55.78

vdechitre@sfr.fr



FORMATRICE

MERCHANDISING ET TECHNIQUES DE VENTE

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Formatrice merchandising et techniques de vente – CNPC (école supérieure de commerce du sport) et

Négoventis groupe ESC (école supérieure de commerce) Pau - Depuis janvier 2011

- Missions de formation diplômante continue ou en alternance.
Niveau vendeur conseil jusqu'à gestionnaire commercial. Niveau CAP à Bac+2
VCC, VCA, VCS, GCA, GCC, Promoteur des ventes/commercial et CQP cycle et skiman.
Classe Enseigne : Décathlon, Mondovélo, Foot Locker, Quiksilver, Intersport.

Consultant extérieur : Intervention pour l'IPC, le CNPC et SPS formation, dans le cadre de formation-action « optimisation du point de vente », « Savoir-être et Savoir-faire », et l'Art de la vente pour les professionnels.

- Action & conseils : rapport de visite, constat et diagnostic.
- Création de book formation sur mesure pour répondre aux besoins des différents clients.
- Optimisation du point de vente, implantation des rayons, mise en avant des collections.

Intervention pour la CCI, via l'IPC : Client mystère pour le label « Préférence commerce »

- Action & conseils : Visite des magasins, analyse des forces et faiblesses, compte rendu, pose d'un diagnostic et conseils de préconisation.

Commerçante et prestataire de service - Sté UN FIL D'ELLE (gérante) - De 2009 à septembre 2011

- Prestataire de formation en merchandising
- Conseils, implantations collections, optimisation du point de vente, ...
- Vente direct : vente à domicile, CE et foires

Agent commercial LIBERTO - De 2005 à 2008

- Développement et fidélisation du portefeuille client, secteur Sud Ouest
- Présentation et vente des collections
- Collaboration avec le service marketing pour le lancement des opérations commerciales

Responsable merchandising et formation LEE COOPER - De 1998 à 2005

- Mise en avant de la marque sur les points de vente, secteur Sud Ouest
- Implantation et ouverture des magasins clients et enseigne
- Conseils, assistance et accompagnement auprès des vendeurs
- Suivi et agencement des corners Lee Cooper
- Formation des équipes de vente sur les techniques de fabrication et merchandising

Responsable de magasins : Jeanswear et sportswear, Pau - De 1996 à 1998

- Implantation et ouverture de magasin
- Gestion des stocks et des commandes sur 4 points de vente
- Management et formation du personnel (équipe de 6 vendeurs)

Vendeuse : Prêt à porter féminin et sportswear - Pau et Argentan (61) - De 1988 à 1996

Certificat d'Aptitude Professionnelle : Vente, mention étalage – 1987

COMPETENCES

Réalisation de guides d'aide à la vente

Books de formation merchandising, techniques de vente

Books de réassort produits, thèmes de collection et d'information matières

Analyse des axes de progression

Réorganiser, rentabiliser, optimiser l'espace de vente

Formations complémentaires suivies

Merchandising, conception de vitrines

Logiciels : Word, Excel, Power Point