



FORMATION

MASTER IN BUSINESS & MANAGEMENT
ECOLE SUPERIEURE DE COMMERCE
de Clermont - (2001-2005)

LANGUES



Semestre d'études ERASMUS à l'université d'Alcalá de Henares (Espagne-Madrid)



BUREAUTIQUE

Maîtrise des logiciels : Excel, Powerpoint, Word, Keynote

HOBBIES

✓ Course à pied (Trail) : Natura Sioule, VVX, Trail Emile...

✓ Voyages : Autriche, Laponie, Dublin, Espagne, Lisbonne, Maroc, Sénégal, Ecosse...

COMPETENCES

MANAGEMENT

– Recruter, encadrer et animer une équipe (chefs de secteur, promoteur, intérimaires et assistantes commerciales sédentaires)

✦ Réalisation :

- Badabulle : animation commerciale par le biais d'incentives individuelles et collectives

– Fixer et animer les objectifs commerciaux (CA, DN, PDL, prospection...)

✦ Réalisation :

- Badabulle : travail sur les indicateurs (KPI) en fonction de la stratégie commerciale et marketing, du marché, des performances secteurs...

– Accompagner, conseiller et évaluer

✦ Réalisations :

- ESC : suivi des apprentis
- Formation continue : accompagnement en développement commercial et marketing auprès des entreprises
- Badabulle : accompagnement sur le terrain de l'équipe commerciale avec un guide d'entraînement personnalisé

– Savoir travailler en équipe

✦ Réalisation :

- Badabulle : Collaborer et interagir avec les services transversaux (marketing, trade, supply chain, comptabilité...)

COMMERCIAL

– Développer le CA/la marge (via l'assortiment, la promotion, le merchandising et le prix)

✦ Réalisations :

- Bledina :
 - ✦ +5,5% CA Bledina à la Scaentre en 2010 vs -2,2% Galec
- Badabulle :
 - ✦ CA France/Benelux : +110% en 3 ans vs un marché puériculture en net recul à -9%
 - ✦ Prospection : ouverture de grands comptes comme Amazon, Cdiscount...

– Gérer un portefeuille grands comptes

– Négocier les accords annuels et contreparties

✦ Réalisation :

- Badabulle :
 - ✦ Mise en place des CGV, CPV, budget de coopération commerciale avec prévisionnel de CA, référencements produits, catalogue promo...

– Rédiger la stratégie commerciale et élaborer les budgets annuels

– Maîtrise des techniques de négociation en grande distribution

GESTION DE PROJETS

– Rédiger et animer des méthodes de vente/négociation auprès des équipes commerciales, des entreprises et de groupes d'étudiants

– Construire une stratégie prospection pour conquérir des magasins physiques (= près de 200 magasins ouverts)

– Mettre en place une CRM force de vente (appels d'offre, réflexion, test...)

– Construire et mettre en place une force de vente commune : réunir une FDV de 2 réseaux de distribution (GMS-GSS)

PERSONNALITE

- Rigoureuse
- Esprit d'analyse
- Organisée
- Sens de l'écoute
- Sens des objectifs
- Goût du challenge

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

