



RÉSUMÉ

Plus de dix années d'expérience dans le commerce BtoC (retail Birck&Mortar, e-commerce) et BtoB (Marchés Publics, Institutions, Armée). Connaissances larges et précises des marchés Outdoor, Running, Fitness et Cycles, en France et à l'international.

Développement commercial / Définition de l'offre et des stratégies de ventes / Gestion des comptes clés
Expertise des relations fournisseurs et négociations d'achat. Sens aigu du relationnel commercial et du management micro / macro.

FORMATION SCOLAIRE

Institut d'Urbanisme de Paris

Master II Urbanisme et Territoires, Aménagement et mobilités.

Mention AB

2008 - 2010

Université Paris V Sorbonne

Licence III Sciences Humaines et Sociales - Sociologie Urbaine

2005 - 2008

Académie de Paris

Baccalauréat Littéraire

2004-2005

HARD SKILLS

- Planification stratégique et développement commercial
- Gestion des ventes
- Analyse KPI
- Maîtrise CRM (Cegid/X3); ERP (Salesforce); PIM (Akeneo)
- Bonne compréhension S.I et flux.
- Gestion Budgets d'achats et forecast
- Anglais : compétences professionnelles

SOFT SKILLS

- Intelligence relationnelle
- Adaptabilité & Diplomatie
- Orienté satisfaction client et objectifs
- Esprit d'équipe et d'entreprise
- Gestion des deadlines et retroplanning
- Organisation Pragmatique

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

GROUPE LEPAPE - Paris : 2021-2023

Directeur des ventes BtoB - Depuis Janvier 2023 - 20M€ CA

- Direction commerciale de l'unité BtoB - 6 Collaborateurs
- Direction des ventes et des achats, relations fournisseurs, négociations commerciales, prise en charge des grands comptes.
- Suivi Comptable et logistique
- Mise en place de la stratégie commerciale et définition des actions marketing
- Rédaction des candidatures aux Appels d'Offres et Marchés Publics.
- Management, RH, Recrutement.

Directeur de l'offre BtoB - Janvier 2021 à Janvier 2023

- Définition et développement de l'offre BtoB
- Négociations commerciales et achats
- Mise en place de contrats de distributions exclusifs
- Intégration web

AU VIEUX CAMPEUR - Paris : 2015-2021

Responsable d'Activité Randonnée / Acheteur - Juillet 2019 à Janvier 2021 - 25M€ CA

- Définition de l'offre et sélection des gammes
- Négociations d'achats et participation Marketing
- Gestion des stocks et des budgets d'achat
- Intégration web
- Formation équipes de vente

Responsable de Boutique - Avril 2017 à Juillet 2019 - 5M€ CA

- Gestion Commerciale
- Mise en place du merchandising et des réassorts
- Application des stratégies commerciales
- Gestion stock
- Gestion RH 15 collaborateurs

Conseiller de ventes - Octobre 2010 à Mars 2012 puis Octobre 2015 à Avril 2017

UNION FRANCAISE - Istanbul, Turquie : 2012-2015

Coordinateur Programme Éducatif - Avril 2012 à Juin 2015

- Création et mise en place de programmes éducatifs et pédagogiques périscolaire