

Pour plus de confidentialité ce CV est anonyme ! - Pour avoir accès aux coordonnées de ce candidat vous devez être une entreprise identifiée.

ACHETEUR PRET A PORTER, CHEF DE PRODUIT

ACHETEUR, CHEF DE PRODUIT

Fort de dix ans d'expérience dans le développement et la stratégie commerciale dans le secteur textile ; réactif et dynamique, je souhaite apporter mes compétences et mon expérience au sein d'un groupe dynamique et performant

Expérience professionnelle

Avril 2008
Novembre 2008

RESPONSABLE RESEAU

Mission : COORDINATEUR MARKETING, MANAGER DES VENTES

Moyens : Coordination marketing des différents points de vente en veillant au respect de l'image de marque

Encadrement des équipes, recrutement, formation, évaluation des vendeurs (effectif de 25 personnes)

Définition des objectifs CA, Analyse des ventes et des besoins

Contrôle de la répartition des stocks pour les magasins, Merchandising

Veille concurrentielle, Proposition de campagne Promotionnelle

Bilan : Proposition d'actions pour l'amélioration des méthodes de gestion et pour le développement commercial (contrôle des couts, importance du site web marchand ...)

Novembre 2007
Mars 2008

RESPONSABLE RESEAU

Mission : ACHETEUR PRODUITS FINIS, MANAGER DES VENTES, COORDINATEUR MARKETING

Moyens : Définition des orientations marketing et achats produits finis

Définition des objectifs CA, Analyse des ventes et des besoins, Elaboration de tableaux de bord pour le reporting des ventes à partir des statistiques du logiciel SOLSYS DETAIL

Encadrement des équipes, évaluation des vendeurs

Création et mise en place d'outils commerciaux, développement d'actions commerciales et publicitaires, création des documents et supports commerciaux (Elaboration de la PLV, mise en place d'offres promotionnelles clairement identifiées, création de fichiers e-mailing, lancement d'opérations commerciales par e-mail, fax-mailing, budgétisation et élaboration avec la direction des campagnes de soldes ...)

Bilan : Croissance de 45% du CA sur le dernier semestre 2007

Février 2007
Octobre 2007

RESPONSABLE SHOWROOM

KACHOU Négoce Prêt-à-porter Homme, Femme, Enfant – Diffusion, CA 3M€

Mission : RESPONSABLE SHOWROOM, GESTIONNAIRE DES STOCKS

Moyens : Développement Commercial France et Export (prospection de nouveaux clients, élaboration de catalogue mail à destination des clients dans le but de développer la vente à distance, négociations commerciales)

Gestion des stocks et des commandes fournisseurs, Organisation des livraisons

Gestion administrative et comptable des clients (facturation, encaissements, relances)

Bilan : Référencement de nouveaux clients représentant 20% du CA 2007

Juin 2005
Janvier 2007

COMMERCIAL GRANDS COMPTES

CLASSTEX STARMANIAK, MY STAR, CLASS'TEX, QUICKSHARK, CASHTEX, TOKYO DENIM BANK Fabricants, Importateurs Prêt-à-porter Homme, Femme, Enfant, CA 45M€

Mission : COMMERCIAL CENTRALES D'ACHAT ALIMENTAIRES ET SPECIALISEES, ACHETEUR MATIERES PREMIERES

Moyens : Développement et suivi des clients centraux d'achats alimentaires et spécialisées textile, France et export, en respectant leurs plannings et session d'achats (long terme, moyen terme et actua)

Veille des tendances, Sourcing tissus, référencement fournisseurs (matières premières & fournitures)

Elaboration des collections en collaboration avec le bureau de style

Cotation des produits pour l'évaluation du cout de revient et des prix de vente

Achat des matières premières pour la production France et pour la production Maroc et Tunisie

Coordination et Contrôle des délais avec la production et le service logistique décentralisé

Salons professionnels : INTERSELECTION 2006, 2007 (PARIS), IFEMA 2007 (MADRID)

Bilan : Reprise des relations commerciales avec les centrales alimentaires

Septembre 2004
Juin 2005

RESPONSABLE SHOWROOM

ATH RENATO BENE Fabricant Prêt-à-porter Femme - Private label et diffusion, CA 18M€

Mission : COMMERCIAL, RESPONSABLE SHOWROOM

Moyens : Gestion commerciale du show room/stock (superficie de 1.000m2, effectif de 12 personnes, vente de 2.000 pièces à 8.000 pièces par jour)

Contrôle de la production, vérification de la mise en production de l'ensemble des commandes

Gestion des commandes matières premières (contrôle des réceptions, définition des priorités de production)

Septembre 2003
Août 2004

COMMERCIAL GRANDS COMPTES

STARMANIAK Fabricant Prêt-à-porter Femme - Private label, CA 12M€

Mission : COMMERCIAL CENTRALES D'ACHAT ALIMENTAIRES, ACHETEUR MATIERES PREMIERES

Moyens : Développement de l'activité avec un portefeuille de clients existants grand compte, centrales d'achats alimentaires France et export (casino, cora, Leclerc, vetimarché, système U ...)

Prospection de nouveaux clients centrale d'achat export (venca, auchan pologne, pimkie allemagne ...)

Suivi de la relation clientèle (préparation des sélections de produits, envois des échantillons et fiches techniques, suivi des référencements, saisie des commandes,...)

Achats des matières premières, Suivi des plannings de production

Déclarations des CA dans le cadre des contrats de coopération commerciale

Bilan : Croissance de +50% du CA centrales d'achats alimentaire, réalisation de 30% du CA GLOBAL

Mai 1999
Novembre 2003

FONDATEUR ET CO-DIRIGEANT

MATOC Fabricant et Négociant Prêt-à-porter Femme, chaine et trame et maille, CA 0,6M€

Mission : COMMERCIAL, ACHETEUR, COORDINATEUR PRODUCTION

Moyens : Prospection clientèle et fournisseurs, vente en show room, vente aux grossistes ...

Sourcing fournisseurs étrangers, achats produits finis en Grande Bretagne

Gestion du style : mise au point des modèles, patronages, gradations, évaluation des consommations matières premières et analyse du coût de revient des produits

Gestion de la production : Achats matières premières et fournitures, négociations des prix, tracés de production, matelassage des tissus, coupe, choix des façonniers

Gestion comptable et administrative : facturation, saisie et contrôle des écritures comptables (achats, ventes, banques, déclaration de TVA, ...)

Août 1994
Octobre 1998

RESPONSABLE UNITE COMMERCIAL

STERIO AUDE SARL Prêt-à-porter Femme détaillant succursaliste, 3 magasins, CA 3,6 M€

Mission : ANIMATEUR POINT DE VENTE, ACHETEUR PRODUITS FINIS

Moyens : Gestion commerciale, administrative et informatique des points de ventes (magasin principal situé dans le Centre Commercial Régional Créteil soleil, superficie de 280m², équipe de 8 personnes)

Achats et Répartitions des stocks, Merchandising points de ventes

Installation du système de gestion des stocks SOLSYS informatique sur l'ensemble des 3 boutiques

Gestion du centrale informatique (saisie des stocks et des rétrocessions, contrôle des bons de livraison, analyse des ventes, hit-parade des ventes, ...)

Motivation et Encadrement des équipes, Formation au T.P.V.

Gestion des opérations commerciales (détermination des produits et remises, préparation et élaboration des PLV, conception des étiquettes et posters)

Budgétisation des stocks et élaboration des comparatifs achats/ventes/stocks afin de définir la politique à adopter pour les soldes

Diplômes et formations

Septembre 1991
Juillet 1994

UNIVERSITE PARIS XII

DEUG SCIENCES ECONOMIQUES ET SOCIALES

Compétences en informatique

Logiciels

Logiciel T.P.V./Gestion des Stocks (SOLSYS Informatique, A.C.E. CHARLIE)

MSoffice (Word, Excel, PowerPoint)

E.B.P. Gestion Commerciale

CIEL Comptabilité

Maîtrise linguistique

Anglais

Niveau oral : Courant, Niveau écrit : Courant

Espagnol

Niveau oral : Courant, Niveau écrit : Courant

Divers

LOISIRS

Cinéma, Lecture, Tennis, Roller, Bricolage

PHOTO

Prise et Retouche d'image (Adobe Photoshop, Acrobat, Paint)