

Jérémy G. - Né en 1987
91330 Yerres
1 an d'expérience
Réf : 1311131612

Négociateur / commercial

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Bâtiment.

Formations

2010-11 : Diplômé de L'école de Management de Normandie (ESC) - Bac+5 Marketing et Stratégie commerciale
2009-10 : Etudiant à l'Université Economique de Cracovie (Pologne) - (6 mois)
2007-09 : 1ère et 2ème année (Master 1) à L'école de Management de Normandie (ESC) - Le Havre (76)
2005-07 : DUT Technique de Commercialisation - Lieusaint (77)

Expériences professionnelles

2012

Sony Playstation mandaté par CPM - Chef de Secteur - Paris Ile de France (actuellement en poste) Gérer un front de vente de 150 magasins: Auchan, Fnac, Leclerc, Cora, Boulanger, Micromania, Carrefour, Cultura Négociier des mises en avant, achats d'espace, opération trade, gains de facing Gérer indirectement 30 animateurs/démonstrateurs produits Négociier et saisir les commandes avec les points de vente directs (Leclerc, Cora) Participer au lancement des nouveaux produits (hardware, software, périphériques) Négociier avec les centrales d'achats (SCADIF, Sony Store) Veiller à la concurrence Reporting hebdomadaire (actions de la semaine, mises en avant, infos intéressantes, concurrence) et planning

2011

Philips Consumer Lighting - Chef de Secteur - Départements 60, 76 et 80 (10 mois) Portefeuille de marques large : GSA (Leclerc, Auchan, Cora...), GSB (Castorama, Leroy Merlin...), Style de vie Assurer la présence permanente des produits d'éclairage en fonction des accords nationaux et de référencement Garantir la meilleure visibilité de l'ensemble de la gamme sur tous les points de vente (Opérations de promotions) Responsable du budget et du développement du chiffre d'affaires Administratif : reporting + planning

2011

Guy Degrenne - Marketing relationnel - Bièvres (5 semaines - Mission HEC Entrepreneur) Programme de fidélisation : benchmark, création et mise en place d'opérations de fidélité, budgétisation

2010

Eurostar - Assistant commercial - Paris (6 mois) Communication interne et externe : conception de flyers, de mémos internes et d'affiches destinées aux clients Création de programmes visant à améliorer la qualité de service (Weekly, Thank You) Events : mise en place d'évènements destinés à la population des séniors (l'appel du 18 juin) Animation d'une équipe de 10 personnes

2009

Dead Sea Premier (société de cosmétiques) - Vendeur - Londres (2 mois) Vente et démonstration de produits cosmétiques haut de gamme Accueil et animation d'une équipe de 8 personnes : formation au processus de vente

Langues

- Anglais Très bon niveau - TOEIC : 790 / Italien : Niveau débutant / Allemand : Niveau intermédiaire / Polonais :

Niveau débutant parlé: scolaire / écrit: notions

Permis

Permis de conduire

Centres d'intérêts

- Sport : Pratique de la natation - niveau compétition / Danse