

Raphaël B. - Né le 29/04/1986
78210 Saint-cyr-l'ecole
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1607061319

Magasinier / gestionnaire de stock

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Ile de France, dans l'Administration et juridique.

Formations

2005-2006

Etudiant en formation initiale de BTS Négociation Relation Client au lycée Marie Curie à Versailles.

2005

Baccalauréat option ACC (Action et Communication Commerciale) au lycée Mansart de St-Cyr-l'Ecole (78210)

Expériences professionnelles

Janvier 2014 -Aujourd'hui

CDI : Magasinier Réceptionniste Gestionnaire de stock au sein de l'entreprise IXBLUE □ Regroupe l'ensemble des compétences évoquées sur mon parcours professionnel depuis 2006. Vision à 360 degrés de la vie d'un stock d'une PME de très haute technologie (Réception, Expédition, Gestion de stock) d'une valeur matérielle équivalente à 8 millions d'euros.

Mai 2013–Aout 2013 (3 mois)

Salarié en tant que VRP exclusif sur toute la France pour la société IDF Solaire. Vente de produits à économies d'énergie et/ou énergies renouvelables (Solaire, Eolien, etc.)

Oct 2012 – Mar 2013 (6 mois)

Préparation au concours de sous-officier de gendarmerie. (Concours catégorie B)

Juin 2010-Sept 2012 (2 ans et 2 mois)

CDI : Responsable magasinier / Gestionnaire de stock chez DARTY au magasin de DARTY Parly 2 au Chesnay (78) (magasin classé dans le top 10 des 90 magasins en Ile-de-France) □ Management d'une équipe de 5 magasiniers : Formation et suivi de ses collaborateurs Mise en place du planning de l'équipe, Gestion des flux de clientèle Retrait achats et Service Après-Vente □ Gestion des litiges clients au comptoir du Service Après-Vente Prise en charge du produit et information du client dans les conditions des engagements DARTY pendant la durée d'intervention □ Gestion du stock théorique et physique Analyse du stock : Inventaires hebdomadaires de 4 à 8 familles d'appareils sur 60 à 70 familles disponibles sur le point de vente □ Régularisation des stocks Analyse et vérification du tracé de vie d'un produit en interne (point de vente) ou externe (plateformes de réception annexes, atelier du service après-vente et chez le client même). □ Gestion des produits Hors Service Transmission et renvoi du matériel défectueux auprès des fournisseurs Respect des procédures de renvoi (accessoires et pièces majeures). □ Réception de la marchandise Réception quotidienne de 250 à 500 pièces majeures (réception, pointage, mise sur zone en réserve et préparation des commandes clients). Réception de 2000 à 3500 accessoires de façon hebdomadaire (réception et mise en rayon) □ Entretien de la réserve : Rangement rigoureux de la réserve par famille de produits et par zone

2006 - 2010 (4 ans)

CDI : Magasinier DARTY Parly 2 Accueil des clients au comptoir Retraits achats et Service Après-Vente : Préparation des commandes clients. Réception et transfert des produits défectueux. Découverte des nombreuses procédures de l'entreprise : Procédures inter-services, inter-magasins ainsi qu'avec les plateformes de suivi des produits. Jan 2006 - Avr 2006 (4 mois) CDD : Arrivée au sein de l'entreprise DARTY : Aide

Magasinier. □ Réception des accessoires uniquement : Pointage du matériel expédié, mise en rayon étiquetage du prix, entretien des rayons (mise en avant des offres, des produits etc.)

Langues

- Anglais (Courant) / Espagnol (Niveau scolaire). parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

 Management d'une équipe de 5 magasiniers : Formation et suivi de ses collaborateurs

Mise en place du planning de l'équipe.

 Gestion des flux de clientèle Retrait achats et Service Après-Vente

 Gestion des litiges clients au comptoir du Service Après-Vente

 Prise en charge du produit et information du client dans les conditions des engagements DARTY pendant la durée d'intervention

 Gestion du stock théorique et physique

 Analyse du stock : Inventaires hebdomadaires de 4 à 8 familles d'appareils sur 60 à 70 familles disponibles sur le point de vente

 Régularisation des stocks

 Analyse et vérification du tracé de vie d'un produit en interne (point de vente) ou externe (plateformes de réception annexes, atelier du service après-vente et chez le client même).

 Gestion des produits Hors Service

 Transmission et renvoi du matériel défectueux auprès des fournisseurs Respect des procédures de renvoi (accessoires et pièces majeures).

 Réception de la marchandise

 Réception quotidienne de 250 à 500 pièces majeures (réception, pointage, mise sur zone en réserve et préparation des commandes clients).

 Réception de 2000 à 3500 accessoires de façon hebdomadaire (réception et mise en rayon)

 Entretien de la réserve :

Rangement rigoureux de la réserve par famille de produits et par zone (Expert)

Permis

A et B

Centres d'intérêts

- Voyages : Maroc, Tunisie, Egypte, Espagne, Italie, République Dominicaine/Haïti.

Sports : basket (4 ans) karaté (2ans) boxe thaï (2 ans) boxe anglaise (1 ans)