

**Jérémie J. - Né**  
**71640 Mercurey**  
**16 ans d'expérience**  
**Réf : 1708011505**

## **Technico-commercial sédentaire**

### **Ma recherche**

---

Je recherche tout type de contrat, en Bourgogne, dans les Services Commerciaux.

### **Formations**

---

2010 BTS Management Des Unités Commerciales (par VAE)  
2004 BAC Pro Commerce  
2001 BEP Plasturgie  
1999 Brevet des Collèges

### **Expériences professionnelles**

---

#### **Juillet 2014 à ce jour**

Fiskars France , Wissous (91) Intervenant de référence dans le domaine du jardinage, du bâtiment (Leborgne) et du ménage. Chef de secteur GSB, GSA, négoce et multi spécialistes. 9 départements : 03-21-25-39-58-63-71-89-90 Ma mission : travailler les 4P sur les différentes catégories Fiskars et Leborgne, à travers : - Le référencement des innovations et de la gamme existante. - La revente des opérations promotionnelles (mise en place au national et négociation en local). - La pertinence des implantations par rapport aux données du marché (merchandising). - L'analyse des performances de mon secteur et les recommandations de plan d'action. - La gestion efficace des moyens de revente mis à ma disposition. En charge également de : - Former le personnel en magasin aux différents outils Fiskars-Leborgne. - Etre garant de l'application des accords commerciaux sur mon secteur (assortiment, promotion, prix). - Assurer une relation commerciale suivie avec les décideurs de chaque enseigne. - Assurer la vente des produits Fiskars-Leborgne : jardin, bâtiment, ménage.

#### **2010-2014**

Bois Secs De Bourgogne Groupe GOA, Brazey En Plaine (21) Durée : 4 ans Distributeur de cuisines en kit et de plans de travail. Responsable Régional, secteur Grand-Est, 26 départements. En charge : - Du développement commercial du secteur auprès d'une clientèle de type GSB, magasins spécialisés, Home Staging. - De l'animation de mon réseau de distribution avec pour objectif de développer le CA de mon secteur. - De surveiller la présence de l'ensemble des produits référencés. - De la qualité d'implantation des produits. - De la fidélisation de la clientèle. - De la formation des vendeurs magasins sur les nouveautés produits ainsi que les évolutions de gammes. - D'un reporting régulier

#### **2006-2010**

MSDC Filiale de Manuest- Saint Aubin (94) Durée: 4 ans Technico- commercial sédentaire dans l'enseigne Castorama (71). Force de vente, responsable du podium Cuisines. En charge de : - Encadrement de commerciaux débutants. - Elaboration de projets : réalisation de plans en 3D et devis. - Négociation, vente et prise de commande. - Déclenchement de procédures internes (SAV, service Pose).

#### **2004-2006**

MAQUETTE. 21 - Dijon (21) Durée : 2 ans Employé de vente En charge de : - Mise en rayon, conseil et vente. - Fidélisation et développement de la clientèle. - Gestion des stocks et du service après vente.

#### **2002-2004**

MAQUETTE.71 - Chalon Sur Saône (71) Durée : 2 ans Apprenti vendeur en BAC PRO Commerce en

alternance.

## **Langues**

---

- Anglais : niveau scolaire parlé: scolaire / écrit: notions

## **Atouts et compétences**

---

Chef de secteur

Responsable Régional

Technico- commercial sédentaire

Notion : Klee, Word, Excel, Power Point, D.A.O (Insitu) (Expert)

## **Centres d'intérêts**

---

- Rugby, Bricolage