

Hervé K. - Né
94300 Vincennes
24 ans d'expérience
Réf : 1905131345

Chef de produit- acheteur

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services Commerciaux.

Formations

1993 : Bac +2
BTS Action Commerciale

1991 : Bac
Bac B Economie

Expériences professionnelles

12/2017 à ce jour :

Responsable achat chez Erciat sur La Queue En Brie

Commerciales

Mise en place de la stratégie achat (Analyse des besoins, cahier des charges, appel d'offre).

Gestion

Amélioration de la gestion des approvisionnements en termes de cadence de livraison.

Managériales

Développement d'outils d'aide à la vente (Argumentaire, supports de vente)

04/2015 - 2017 :

Acheteur - Chef de Produits Carrelage-Sanitaire chez Bricorama sur Villiers Sur Marne

Commerciales

Optimisation des plans de vente selon la typologie des magasins.

??Veille et benchmarking.

??Conception des actions publi-promotionnelles.

??Mise en place des concepts d'exposition et budgétisation des coûts.

Gestion

Gestion d'un budget achat : 18 M€.

??Construction plan de stock selon positionnement magasins avec stock de consignation.

Managériales

Animation de réunions promotionnelles et de commissions produits.

Résultats : Hausse du montant des participations publicitaires de 14% sur 2016.

02/2011 - 2015 :

Chef de Marché Prescription Carrelage chez Groupe France Ceram sur Chateauroux

Commerciales ??Identification des cibles clients, inventaire des projets présents et futurs.

??Définition et évolution des gammes prescription en lien avec l'usine.

Gestion ??Suivi de la performance commerciale des produits et gestion des prévisions de vente.

Managériales ? Organisation de challenges produits pour les ATC.

Résultats ?? Obtention de nouveaux marchés collectifs :925 K€ en 2014 (Hôpitaux, cantine, EHPAD...).

05/2003 - 2010 :

Acheteur - Chef de Produits Carrelage-Sanitaire chez Raboni Groupe Crh sur Boulogne
Commerciales

Elaboration du plan de vente et de la stratégie fournisseurs liés au plan Marketing.

??Sélection et référencement de nouveaux fournisseurs.

??Etude, définition et suivi des prix de vente.

Gestion

Définition et suivi des budgets achats annuels : 15 M€.

??Négociations des conditions tarifaires et des niveaux de remise.

??Négociations et rédaction des contrats liés aux budgets BFA annuels et communication.

Managériales

Formation des équipes de vente sur les nouveaux produits et les techniques de ventes.

Résultats : Rationalisation du portefeuille fournisseurs de 40% entre 2004 et 2007.

? Création et développement d'univers sanitaire dans les showrooms : CA de 580 K€ en 2010

09/1999 - 2003 :

Responsable des Ventes Salle de bains-Cuisine chez Lapeyre sur Nanterre

Résultats : Second chiffre d'affaire société sur 2001 et 2002 (7,3 M€)

10/1994 - 1999 :

Chef de Secteur Sanitaire - Plomberie - Carrelage chez Leroy Merlin sur Vitry/ Charleville

Deuxième marge métier région en 1997 sur le Carrelage (33% du CA).

Logiciels

Office

Atouts et compétences

Commerciales ??

Mise en place de la stratégie achat (Analyse des besoins, cahier des charges, appel d'offre).

??Optimisation des plans de vente selon la typologie des magasins.

??Veille et benchmarking.

??Conception des actions publi-promotionnelles.

??Mise en place des concepts d'exposition et budgétisation des coûts.

Gestion□??

Amélioration de la gestion des approvisionnements en termes de cadence de livraison.□

??Gestion d'un budget achat : 18 M€.

??Construction plan de stock selon positionnement magasins avec stock de consignation

Managériales

Développement d'outils d'aide à la vente (Argumentaire, supports de vente)

? Animation de réunions promotionnelles et de commissions produits.

Centres d'intérêts

Course à Pied (Marathon de Paris)

Autres : Théâtre - Voyages.