

**Amine S.** - Né le 06/01/1984

--

**13 ans d'expérience**

**Réf : 2007300314**

## Responsable grande surface

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2013** : Formation

Formation management d'équipe et leader ship/formation (merchandising standards)

**2008** : Bac +2 à ESIAC

Diplôme Technicien Spécialisé en Commerce International

**2006** : Bac +2

Diplôme de Technicien Spécialisé à EURELEC option Maintenance & Réseaux informatique

**2004** : Bac à Lycée ELKHALIL

Baccalauréat Lettre Moderne

### Expériences professionnelles

---

**2011 à ce jour** :

Responsable grand magasin chez Société Folly Fashion (marwa)

- Recruter, Encadrer, Motiver, et Former l'équipe de vente.
- Fidélisation et Développement du portefeuille des clients.
- Gestion d'un magasin de 600 mètre carré avec une équipe de 18 personnes
- Participer à l'activité quotidienne du magasin (Accueil clients, Conseils, Vente, Encaissement, Merchandising ...)
- Réalisation des budgets des ventes.
- Assurer la gestion des stocks, l'inventaire, l'état du bouclage ainsi que l'approvisionnement du magasin.
- Veille permanente sur le développement de la rentabilité du fond de commerce

**2008 - 2011** :

Responsable commercial chez Société Art Medic

- Commercialisation du matériel Médical
- Prospection et fidélisation des clients grands comptes
- Réaliser les objectifs qualitatifs et quantitatifs

**2006 - 2008** :

Conseiller commercial chez Organisme Accolade Groupe Ona

### Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : bilingue / Ecrit : intermédiaire), Arabe (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Logiciels

---

Pack Office

## Atouts et compétences

---

- Recruter, Encadrer, Motiver, et Former l'équipe de vente.
- Fidélisation et Développement du portefeuille des clients.
- Gestion d'un magasin de 600 mètre carré avec une équipe de 18 personnes
- Participer à l'activité quotidienne du magasin (Accueil clients, Conseils, Vente, Encaissement, Merchandising ...)
- Réalisation des budgets des ventes.
- Assurer la gestion des stocks, l'inventaire, l'état du bouclage ainsi que l'approvisionnement du magasin.
- Veille permanente sur le développement de la rentabilité du fond de commerce