

**Gaëlle L.** - Née en Juillet 1972  
**27000 évreux**  
**13 ans d'expérience**  
**Réf : 2111071117**

## Responsable magasin

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Normandie, dans les Services commerciaux.

### Formations

---

**1994** : Bac +2  
Faculté de droit

**1992** : Bac  
Baccalauréat G3

### Expériences professionnelles

---

**09/2007 - 12/2020** :

Responsable magasin chez Magasin Z sur Évreux

- Développement commercial
  - Animation du chiffre d'affaire et des indicateurs commerciaux (suivi du CA, réalisation des objectifs, analyses et stratégies)
  - Réalisation du merchandising, optimisation et dynamisation de l'offre visuelle
  - Garant de la tenue du magasin
  - Mise en place et suivi des opérations commerciales
  - Gestion des stocks : réception, contrôle, inventaire
  - Fidélisation et optimisation du service client
- Management de l'équipe de vente
  - Animation de l'équipe de vente : formation, accueil, vente et challenges
  - Planning de présence : réalisation, suivi et optimisation
  - Recrutement et entretiens individuels annuels
  - Gestion du budget d'heures travaillées annuel
- Missions diverses
  - Déplacement pour superviser les inventaires, les ouvertures et braderies de magasin
  - 2008 : responsable sur deux magasins (Mantes-la-Jolie et Évreux)

**07/2002 - 08/2007** :

Vendeuse chez Magasin Z sur Évreux

- Accueil, conseil, fidélisation
- Merchandising vitrines
- Développement du chiffre d'affaires et des indicateurs commerciaux

**1998 - 07/2002** :

Assistante chez Assurance Générali sur Évreux

- Accueil
- Secrétariat

### **1996 - 1998 :**

Gestionnaire de stock chez Parfumerie Danaë sur Évreux

- Commande marchandise
- Réception, livraison, contrôle
- Inventaire

### **1994 - 1996 :**

Conseillère en parfumerie chez Parfumerie Danaë sur Évreux

- Accueil, vente, fidélisation
- Mise en rayon

## **Langues**

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## **Atouts et compétences**

---

### Développement commercial

- Animation du chiffre d'affaire et des indicateurs commerciaux (suivi du CA, réalisation des objectifs, analyses et stratégies)
- Réalisation du merchandising, optimisation et dynamisation de l'offre visuelle
- Garant de la tenue du magasin
- Mise en place et suivi des opérations commerciales
- Gestion des stocks : réception, contrôle, inventaire
- Fidélisation et optimisation du service client

### Management de l'équipe de vente

- Animation de l'équipe de vente : formation, accueil, vente et challenges
- Planning de présence : réalisation, suivi et optimisation
- Recrutement et entretiens individuels annuels
- Gestion du budget d'heures travaillées annuel

## **Permis**

---

Permis B

## **Centres d'intérêts**

---

Lecture

Voyage

Gym