

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