

Amine G. - Né en Mai 1989
31270 Villeneuve-tolosane
11 ans d'expérience
Réf : 2211111317

Responsable marketing

Ma recherche

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

Formations

2021 : Diplôme à ORIZON (réseau)

Formation

L'administratif d'un point de vente

L'organisation d'un point de vente

Le management d'un point de vente

La gérance d'un point de vente

2015 : Bac +4

Master Recherche et développement des entreprises

2014 : Bac à ESG

BACHELOR Recherche et Développement des entreprises

2013 : Bac +2 à ESARC EVOLUTION

BTS Management des Unités Commerciales

2011 : Diplôme à Université Toulouse 3 Paul SABATIER

Science de l'ingénieur

Ouverture à la physique mécanique, quantique et tous les outils mathématiques nécessaires à l'étude scientifique de la physique globale

2009 : Diplôme à Université Toulouse 3 Paul SABATIER

Concours de Médecine PCM1 Concours général de Médecine de Toulouse

2007 : Bac à Lycée International d'Alger Alexandre DUMAS

BAC Général Scientifique, spécialité physique/chimie

Expériences professionnelles

2022 - 2022 :

Responsable Magasin chez Marie Blachere, Boulangerie Et Snacking sur Escalquens

Gestion des performances économiques

Management d'équipe de plus de dix personnes

Développement et mise en place des actions de l'entreprise

Gestion administrative

Gestion de l'hygiène du magasin et des procédures de fabrication

Accueil, orientation et traitement de la demande des clients

Gestion des stocks et respect des procédures de froid et de rotation

Monter en compétences des collaborateurs

Leadership, animation et coaching de l'équipe pour optimiser le fonctionnement de magasin

Fabrication des produits, mise en vente et gestion de la clientèle

2021 - 2021 :

Directeur Magasin chez Noz, Magasin D'arrivage sur Toulouse

Gestion des performances économiques

Management d'équipe (formation, encadrement, planning)

Développement des plans d'actions

Gestion administrative

Accueil, orientation et traitement de la demande des clients

Gestion de l'état du magasin

2017 - 2021 :

Gérant d'entreprise chez Sarl Icosium, Traiteur, Commerce Alimentaire sur Muret

Fabrication et finalisation du produit

Gestion financière et comptable de l'entreprise

Optimisation de la gestion de stock

Management d'équipe et répartition de la charge de travail

Communication de l'entreprise

Mise en place des outils marketing et opérationnels

Mise en place de partenariat professionnel

Gestion administrative de l'entreprise

Optimisation de l'image et de la notoriété de l'entreprise

Accueil, orientation et traitement de la demande des clients

Définition de la stratégie opérationnelle et sa mise en place

Community manager sur les divers réseaux sociaux et opérations sur le WEB

2013 - 2014 :

Responsable marketing / Stage chez Royal Buffet, Restauration, Commerce Alimentaire sur Toulouse

Mise en place de la communication de l'entreprise

Définition du marketing de l'entreprise

Création d'une communication sur le WEB et réseaux sociaux

Création d'un système de fidélisation de la clientèle avec création d'une base de données

Négociation et achats du matériel nécessaire pour l'opération

Veille sur le marché

Développement d'un partenariat en BtoB

Entretien du bon fonctionnement informatique de l'entreprise

Gestion administrative de l'entreprise sous tutelle de la direction

Gestion managériale de l'équipe avec formation à l'hygiène et la résolution des problèmes individuelles

Veille de la bonne tenue des machines, du respect des mesures sanitaires imposées aux restaurants

2011 - 2013 :

Manager univers textiles, stage chez Intersport Purpan, Magasin Spécialisé sur Toulouse

Préparation et mis en place des produits pré sélectionnés

Installation de PLV du magasin

Management d'équipe, de jeunes stagiaires

Participation à l'opération soldes

2010 - 2014 :

Hôte de Caisse, contrat étudiant chez E Leclerc Blagnac

Accueil et orientation de la clientèle

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Veille et analyse du marché

Mise en évidence des objectifs à réaliser

Identification des outils marketing et de communication nécessaires au bon développement de l'entreprise

Management d'équipe

Optimisation des couts financiers et personnels

Gestion Comptable et administrative de l'entreprise

Mise en place du management stratégique

négociation en BtoB, en acheteur et vendeur :

Recherche et analyse de l'offre souhaitée

Mise en place de technique de négociation

Optimisation de l'offre finale Marketing en BtoB :

Mise en place des outils mercatiques pour professionnels

Validation de la négociation et de l'offre finale Ouverture sur le commerce international :

Veille sur les coutumes et cultures commerciales, locales

Polyvalence du discours et adaptation de l'offre aux nécessités locales Marketing digitale :

Analyse et préconisation grâce aux outils informatiques

Utilisation des macros Excel et d'autres logiciels d'analyse

Orientation de l'entreprise sur ses propres atouts

Optimisation du cout, du temps et la charge de travail de l'entreprise

Gestion comptable et financière de l'entreprise

Étude globale de la gestion comptable de l'entreprise

Étude de cas précis sur plusieurs domaines différents Analyse de la pérennité financière de l'entreprise Web

Marketing :

Référencement de l'entreprise

Positionnement et différenciation sur la plateforme numérique

Mise en place des outils pour l'optimisation de l'image et la notoriété de l'entreprise Analyse stratégique :

Analyse statistique de l'entreprise

Préconisation des objectifs de l'entreprise

Stratégie managériale des équipes opérationnelles

Stratégie entrepreneuriale sur du moyen et long terme de l'entreprise

Optimisation structurale de l'entreprise

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Judo (11 ans en Club, compétition, champion d'Algérie)

Dressage Canin (Brevet de Ring)

Guitare