

Virginie R. - Née en Février 1979
97400 Saint Denis
25 ans d'expérience
Réf : 2402251413

Directrice commerciale

Ma recherche

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

Formations

2001 : Bac +2 à Institut Universitaire de Technologie d'Aix en Provence sur Aix En Provence
DUT " Techniques de Commercialisation " par alternance Groupe Casino

1999 : Bac +2
Baccalauréat Sciences et Technologiques du secteur Tertiaire
Spécialité Action et Communication Commerciales
Mention assez bien

1997 : Bac +2
BREVET D'ETUDES PROFESSIONNELLES
Spécialité Administration Commerciale et Comptable

Expériences professionnelles

2015 à ce jour :

- Directrice Commerciale chez Royal Bourbon Industries (production Locale)
- Directrice Commerciale
- CA du service 15 Millions - Evolution +7.83%
- Négociation et pilotage des accords réseaux GMS (Toutes enseignes)
- Management d'un service de 20 personnes
- Suivi et pilotage du chiffre d'affaires et de la marge
- Mise en place et pilotage des objectifs commerciaux
- Construction du tarif
- Préparation et animation des réunions commerciales
- Gestion du Budget
- Pilotage budget du Service Commercial - Mise en place + Gestion
- Suivi et gestion des dépenses commerciales
- Diffusion Numérique
- Référencement des nouveaux produits
- Développement du référencement
- Promotions
- Mise en place + pilotage du plan promotionnel annuel
- Merchandising
- Développement + mise en place des plans merchandising
- Marketing
- Développement de la PLV
- Développement des outils d'aide à la vente
- Analyse marketing pour lancement nouveaux produits
- Analyse des différents marchés

2015 - 2021 :

Directrice Commerciale chez Grand Sud Productions - Capri-sun (production Locale)
Négociation et pilotage des accords réseaux GMS (Toutes enseignes) et Traditionnel
Management d'une équipe de 6 personnes
Suivi et pilotage du chiffre d'affaires
Mise en place et pilotage des objectifs commerciaux
Préparation et animation des réunions commerciales
Diffusion Numérique
Référencement des nouveaux produits
Promotions
Mise en place + pilotage du plan promotionnel annuel
Merchandising
Développement + mise en place des plans merchandising
Marketing
Développement de la PLV
Développement des outils d'aide à la vente
Analyse marketing pour lancement nouveaux produits
Démarchage des nouveaux clients

2011 - 2015 :**Chef des Ventes chez Mondelez France Océan Indien**

Management d'une équipe de 17 personnes
8 Chefs de secteurs et 9 Merchandiseurs
Suivi du chiffre d'affaires
Mise en place et pilotage des objectifs commerciaux
Préparation et animation des réunions commerciales
Mise en place de modules de formation de la FDV
Gestion des différentes enseignes. Pilotage vs les accords
Gestion d'un compte client : K'adi.
Mise en place d'une plateforme de commande en partenariat avec Micronotes.
Vérification de la mise en place de la politique commerciale
Diffusion numérique
Promotions
Merchandising
Etre le principal interlocuteur entre le terrain et le siège
Gestion administrative
CP, RTT, gestions des heures de merchandising prestées
Gestion de la logistique

2009 - 2011 :**Remplacement du Chef des Ventes chez Ab Inbev France**

Management et animation d'une équipe de 6 personnes
Fixation et challenge des différents objectifs
Gestion et animation des réunions de régions
Gestion et animation des réunions téléphoniques

11/2008 - 2008 :**Missions Responsable Merchandising région Sud-Est chez Ab Inbev France**

Revente de notre approche merchandising en région (Lecasud, Socara, ITM, Système U, Le Mistral). Résultats à date : Lecasud, ITM
Suivi des résultats de la région pour reporting au CVR et DNV
Formation des nouveaux collaborateurs sur l'outil merchandising (EasyMerch, Intergold)
Gestion et validation des différentes réimplantations de la région Sud-est
Préparation et intervention en réunion de région

03/2002 - 2002 :

Missions Chef de secteur chez Ab Inbev France

Gestion d'un parc de 120 points de ventes (13, 83, Corse)

Vente en distribution et en volumes

Revente des promotions et du merchandising en point de vente

Promotion des opérations nationales, régionales, sauvages, promotions On Pack

Merchandising (Mise en place de la politique merchandising)

Réalisation des opérations événementielles en magasin

Gestion des PVC

Gestion d'un entrepôt du 3ème marché (EDA Rousset)

Formation et management des nouveaux collaborateurs

1999 - 2001 :

Manager Commercial stagiaire secteur Produits Frais Industriels chez Groupe Casino : Geant La Valentine sur Marseille

Gestion de la catégorie : approvisionnement, revente.

Opérations commerciales,

Management d'une équipe de 20 personnes.

Mise en place d'inventaire,

Chiffre d'affaire géré : 15% de quote part

Objectif : +12.74% Réalisé : +15.6%

1997 - 1999 :

Employée commerciale chez Groupe Casino : Supermarche Casino La Destrousse

Gestion de rayon (merchandising, suivi des commandes / stock), vente, animation du point de vente, hôtesse de caisse.

Langues

Créole (Oral : bonnes notions / Ecrit : intermédiaire)

Logiciels

Pack Office

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Sports Randonnées

Ski nautique, wake board

Basket ball 7 ans de compétitions

Séjours Angleterre, Espagne, Italie, Réunion, Polynésie, Maroc, Tunisie, Australie, Thaïlande, Afrique du Sud