

Luc I. - Né  
51430 Bezannes  
12 ans d'expérience  
Réf : 241118141358



## Bts stage

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Batiment.

### Formations

---

**06/2016** : à Université de Franche- Comté

/ : Bac +3

Licence Economie Gestion

/ : Bac +5

International spéc ia lité Marketing & Vente

/ : Bac +5 à Ma na gement

MASTER 2 Marketing

### Expériences professionnelles

---

**09/2022 - 12/2023** :

ACHAT / MARKETING chez Exadis - Groupe Renault/mobivia

Domaine d'activité : Plateforme de distribution de pièces détachées automobile

Définition de l'offre produit, de sa politique tarifaire, du plan de lancement et du stock

Lancement de nouveaux produits et gestion des gammes existantes

Analyses Marketing (benchmark clients, fournisseurs, concurrents)

Négociation Achat / RDV fournisseurs

Sourcing fournisseurs/appels d'offres

Coordination et suivi contrats fournisseurs

Suivi du process achat

Gestion des mises à jours tarifaires

Déblocage des litiges factures écart de prix

Animations promotionnelles régulières en collaboration avec la direction commerciale

Campagnes promotionnelles (e-catalog, emailing et sms, pop-up, PLV)

Suivi des performances (ventes, marges,...)

Participation aux salons

**03/2021 - 04/2022** :

CHEF DE PRODUIT MARKETING chez Mister Auto Groupe Stellantis

Développement de l'offre pièces et accessoires

auto e-commerce sur deux MDD en synergie

avec le groupe Stellantis :  
Résultats sales et volume supérieures à 2020

Lancement de 2000 nouveaux produits MDD

Valorisation de l'existant (disponibilité, pricing,  
digital, photos, promotions)

Gestion du cycle de vie des produits

Tutorat : formation de nouveaux collaborateurs

**01/2020 - 12/2020 :**

**CHARGE DE CLIENTELE** chez Stanley Black & Decker

Gestion d'un portefeuille de clients :

Commandes, devis, stocks, litiges, réception

appels téléphoniques, etc..)

Relations internes et externes (forces de vente,

marketing, comptabilité, SAV, centres de

distribution, transporteurs)

ASSISTANTE COMMERCIALE INTERNATIONAL -

**02/2019 - 11/2019 :**

chez Alcis Group

Administration des ventes dans le Biomédical des 3

filiales (ALCIS, ALCIS Neuro, ALSEAL)

MARKETING ET VENTE - O2 Besançon - (Stage de  
6 mois en 2018)

Développement commercial et marketing dans

les services à la personne

Signature de contrats de vente, veille

concurrentielle, marketing digital, suivi qualité,

aide RH, prospection commerciale

Mise à jour du contenu sur le site internet

**/ à ce jour :**

**ASSISTANTE CHEF DE PRODUIT** chez Materauto

(Stage de 4 mois en 2017)

Gestion de projet de A à Z : analyse de marché,

benchmark, suivi des tendances, sourcing

fournisseurs, stratégie 4P, commercialisation

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

## Atouts et compétences

---

Campagnes promotionnelles, appels téléphoniques, ACHAT, commercialisation, IAE, comptabilité, Gestion d'un portefeuille de clients, Développement commercial, e-commerce, factures, appels d'offres, Signature de contrats, Gestion de projet, Relations internes, formation de nouveaux collaborateurs, Suivi des performances, litiges, Administration des ventes, Gestion du cycle de vie, direction commerciale, Marketing, Analyses Marketing, marketing digital, emailing, Participation aux salons, Lancement de nouveaux produits, Sourcing, SAV, services à la personne, politique tarifaire, pricing, veille concurrentielle, Vente, ventes, forces de vente, prospection commerciale, Economie, analyse de marché

## Permis

---

Permis B