

Julien GORALSKI



CONTACT

07 50 96 10 22
juliengoralski@yahoo.fr
3 Résidence Les Bleuets
62153 SOUCHEZ
Marié, 2 enfants

CV en ligne
www.juliengoralski.fr

FORMATION

2004
ESC AMIENS
Ecole Supérieure de Commerce
spécialité Marketing

2009
FORMATION VENTE
Ecole SPIR Communication

2015
MENUISERIE
Cabinet BARBET « La maison de A à Z »
Formation produit : 28 visites usines

COMPETENCES

Management	● ● ● ● ○
Vente	● ● ● ● ●
Négociation	● ● ● ● ●
Animation	● ● ● ● ●
Achat	● ● ● ● ○
Analyse marché	● ● ● ● ●
Adaptabilité	● ● ● ● ●
Anglais	● ● ● ● ○

CENTRES D'INTÉRÊT

Organisation d'événements : soirées, lancements, voyages, raids sportifs, ...

Informatique : montage vidéo, Logiciels Adjustem & Prodevis, Batitrade

Sports : football (Brevet d'état d'encadrement), automobile (stages de conduite)

Directeur RESEAU Menuiserie

Coordonner les stratégies achat des Enseignes associées
Optimiser la relation commerciale fournisseur
Manager le développement de la rentabilité

EXPERIENCES

2014 à Aujourd'hui : **COORDINATEUR RESEAU MENUISERIE**

ALTERAL Club Négoce



Management

- Encadrer et accompagner l'équipe de chefs de marché de chaque Enseigne associée
- Animer les commissions produit trimestrielles
- Mettre en place les synergies pour le compte de 6 adhérents (CA 650M€) :

TANGUY Matériaux

PILLAUD Matériaux

CHAVIGNY Matériaux

CHRETIEN Matériaux

UNION MATERIAUX

COSTAMAGNA Distribution

Négociation

- Optimiser les accords du groupement
- Piloter la relation commerciale auprès de 150 fournisseurs partenaires
- Gérer les conditions tarifaires de 187 points de vente

Référencement

- Massifier les courants d'affaires (Taux de référencement de 85%)
- Développer le chiffre d'affaires Menuiserie (de 32 à 41 M€)
- Coordonner le lancement du service fourniture et pose

2011 - 2014 : **DIRECTEUR RESEAU**

ALLOBEBE – numéro 1 de la puériculture sur internet



Création du réseau

- Etude de marché, choix des implantations, négociation bailleur, conduite des travaux
- Création et réalisation du concept magasin www.allobebe.fr
- Ouverture de 5 magasins (CA annuel : 6M€)

Management

- Recrutement, encadrement et accompagnement de l'équipe de vente (24 salariés)
- Mise en place des process logistiques
- Pilotage de la stratégie commerciale des points de vente

Concept & Marketing

- 1er web store de la puériculture : bornes interactives, écrans TV, ordinateurs en libre accès...
- Merchandising : théâtralisation d'univers dédiés
- Mise en place du Click&Collect

2007 - 2011 : **COMPTE CLE**

DOREL/BEBECONFORT – Leader mondial de la puériculture



- Mises en avant des marques Bebeconfort, Maxicosi, Quinny, Safety First
- Gestion des comptes « Conseil général de Seine-Maritime » et www.allobebe.fr
- CA annuel : 5,8 M € (en croissance de 132%)

- Formation des équipes de vente des magasins spécialisés Aubert, Autour de Bébé, Bébé 9
- Animation, conseil, vente, suivi après-vente auprès de 80 distributeurs
- CA annuel : 2,5 M € (en croissance de 11%)

2005 - 2007 : **CHEF DE PUBLICITE**

SPIR COMMUNICATION – Leader de la presse gratuite d'annonce



- Prospection, fidélisation, conseil en communication auprès de 140 clients professionnels
- Réalisation de campagnes publicitaires locales, régionales et nationales
- CA annuel : 400 000 euros