

Mes réalisations QUALITATIVES



Contextes et enjeux

Au sein de Fagorbrandt, j'étais en contact permanent avec les directeurs d'enseignes, qui négociaient les référencements et les opérations commerciales avec les centrales. Il m'est apparu nécessaire de coordonner et partager les informations dans les deux sens pour une réelle cohérence. J'ai ainsi participé à l'amélioration des référencements et de la politique commerciale et marketing de l'entreprise.

Actions

J'ai remonté le maximum d'informations concernant :

Les produits avec la remontée des catalogues et prospectus.

Les tarifs de la concurrence.

Des informations sur des opérations concurrentes.

Les évolutions des enseignes (personnel, politique de distribution, opérations ect...)

Le non respect des conditions négociées.

Synthèse

J'ai participé à l'amélioration des référencements et de la politique commerciale et marketing de l'entreprise en priorisant le travail d'équipe et le partage d'information.

Compétences

SAVOIR FAIRE

- Gagner la confiance des clients
- Travailler en équipe, échanger un maximum avec mon entreprise

SAVOIR

- Connaissance clients
- Connaissance marché

SAVOIR ETRE

- Communication
- Curiosité
- Sens des relations
- Implication
- Conscience professionnelle