



PIERRE BONNEFOIS

0669220906

pbonnefois@hotmail.com

43 000 Polignac

Mobilité:

Rhône-Alpes, Auvergne

Grâce à ma formation en commerce, j'ai navigué avec succès à travers différents domaines, introduisant et mettant en œuvre de nouvelles habitudes de consommation. Sortir de ma zone de confort a toujours été une source de réussite. Aujourd'hui, "commerçant commercial" dans l'âme, mon moteur est de répondre à la problématique du client. Ma capacité de développement commercial et réactivité aux demandes sont mes atouts.

SOFTSKILLS:

- **Curiosité** : s'informer des tendances du marché, développer de nouvelles compétences
- **Développement commercial**: chaque client a une stratégie différente par la mise en avant
- **Réactivité**: "aussi tôt dit aussi tôt fait" ainsi je réponds rapidement aux attentes et anticipe
- **Capacité d'écoute**: recueillir des informations pour adapter l'offre et informer le prescripteur

FORMATION:

2009: Master 1 gestion Directeur de Magasin en alternance Casino Gerland (69)

2006: Licence Grande Distribution "Distech"
Lyon - contrat en alternance avec Auchan Brives-Charensac

2004: BTS Action Commerciale, Wesford Grenoble

CENTRE D'INTERETS:

Nature photos

Canôé : lac, rivières

Randonnée, ski, raquettes
(région Auvergne - Rhône Alpes)

Vélo route (5 000Km annuel)

Lecture: revues Santé, revues LSA

COMMERCIAL

MES ATOUTS POUR CE POSTE:

- Connaissance du secteur géographique
- Mise en place de merchandising dans différents domaines
- Développement commercial avec des prospections ciblées
- Suivi de clientèles particuliers et professionnelles
- Fidéliser et former les interlocuteurs

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

2010-2022 RESPONSABLE COMMERCIAL GERANT BAR TABAC PRESSE (2.7M)

- Développement commercial: offre produits et marché niche.
- Prospection: Udaf, Maison d'arrêt, Maison de retraite
- Gestion d'équipe (3 salariés): formation, analyse des ventes
- Développement d'outils de gestion: fichiers Excel
- Gestion financière: chiffre d'affaires, marges, panier moyen, délai de paiement, taux de remboursement jeux
- Suivi des stratégies FDJ et PMU (1er départemental)
- Adapter le merchandising (gammes, nouveautés)
- Compétences achat-logistique: reporting des volumes, suivi de marchés, choix des gammes cigarettes électroniques. Fournisseurs principaux: Logista, Sodip, Saf, Mistersmoke
- Gestion relation clients: suivi des litiges fournisseurs, SAV pour le fabricant Iqos, conseils clients

Principaux résultats:

- Evolution du chiffre d'affaires constant (7 à 10% par an)
1.9 Millions à 2.7 millions en 12 ans, remboursement gains de jeux: 200 000€ à 450 000€ (taux remboursement 60%)
- Rénovation de l'établissement: 2 CDI créés, merchandising
- Fidéliser et suivre une clientèle diversifiée: développer les marchés niches, produits annexes permettant d'augmenter le flux clients (900 à 1 400 clients par jour)

2006 -2009 GRANDE DISTRIBUTION

2008-2009: Casino Directeur de Magasin en alternance
(surface: 400m²) création zone textile

2007-2008: Auchan remplacement Manager de rayon
(surface 4500 m²)

- Gestion des rayons liquides et animaliers

2006-2007: Auchan Manager de rayon alternance: alimentaire

EXPERIENCE COMPLEMENTAIRE

2023-2025

- Totoom: gestion ligne transport en navette électrique
- La Malle Postale: gestion bagageries chemin Saint Jacques de Compostelle