

HUGO LECLERC

Etudiant / Alternant



CONTACT

- ☎ 07 88 34 53 15
- ✉ hugosommerard@gmail.com
- 📍 10 Villa pierre Corneille, Saint-Prix
www.reallygreatsite.com

EDUCATION

2021-2025

ILEPS UNIVERSITY

- 3 ème année de Licence

2017-2020

LYCÉE LOUIS ARMAND

- Baccalauréat (Avec Mention)

2013-2017

COLLÈGE LOUIS AUGUSTIN BOSC

- Brevet (Avec Mention)

QUALITÉS

- Permifié
- Souriant
- Inventif
- Patient
- Rigoureux
- Énergétique

LANGUES

- Français
- Anglais - B1
- Espagnol ; Débutant

MON PROFILE

Alternant dans le secteur de la vente de sport, passionné par le marketing sportif, je dispose d'une expérience solide dans le développement de stratégies orientées vers la performance. Actuellement à la recherche d'une opportunité pour intégrer un Master dans ce domaine, je souhaite contribuer avec mes compétences en gestion, relation client et stratégie commerciale afin de relever de nouveaux défis professionnels et soutenir la croissance d'une entreprise.

EXPÉRIENCE DE TRAVAIL

Decathlon

2023 - 2025

Alternant comme vendeur polyvalent

- Chez Decathlon, j'ai développé une expertise en conseil client, en identifiant leurs besoins sportifs et en proposant des solutions adaptées. J'ai assuré la mise en rayon et la gestion des stocks pour garantir une disponibilité optimale des produits. Mon rôle incluait aussi l'animation du magasin à travers des démonstrations et événements, renforçant ainsi l'expérience client. La gestion des encaissements et des retours m'a permis d'affiner mon sens du service et du relationnel, tout en travaillant efficacement en équipe pour atteindre les objectifs de vente.
- Cette expérience m'a permis de renforcer mes compétences en conseil personnalisé, en gestion de rayon et en travail d'équipe, tout en développant mon aisance relationnelle et ma rigueur.

Adidas

2022

Stage comme vendeur polyvalent

- Chez Decathlon, j'ai développé une expertise en conseil client, en identifiant leurs besoins sportifs et en proposant des solutions adaptées. J'ai assuré la mise en rayon et la gestion des stocks pour garantir une disponibilité optimale des produits. Mon rôle incluait aussi l'animation du magasin à travers des démonstrations et événements, renforçant ainsi l'expérience client. La gestion des encaissements et des retours m'a permis d'affiner mon sens du service et du relationnel, tout en travaillant efficacement en équipe pour atteindre les objectifs de vente.
- Cette expérience m'a permis de renforcer mes compétences en conseil personnalisé, en gestion de rayon et en travail d'équipe, tout en développant mon aisance relationnelle et ma rigueur.