



# ANTHONY LACANAL

MARKETING



Île de France



anthony.lacanal@hotmail.fr



07 78 70 84 52

## PROFIL

Solide expérience dans la gestion marketing et commerciale d'un réseau de distribution.

Ouvert à toute réorientation professionnelle :  
"Tout peut changer, aujourd'hui est le premier jour du reste de ta vie"

## SOFT SKILLS

- |                   |                            |
|-------------------|----------------------------|
| ✓ Rigueur         | ✓ Capacités d'analyse      |
| ✓ Organisation    | ✓ Esprit de synthèse       |
| ✓ Efficacité      | ✓ Sens relationnel         |
| ✓ Pragmatisme     | ✓ Empathie / Bienveillance |
| ✓ Confidentialité | ✓ Bonne humeur             |

## LANGUES

Anglais

Allemand

## RÉFÉRENCES

Francis DUPAS  
P-DG SAPC CAMARA  
06 08 16 58 55

Melchior LOPEZ  
Directeur Général DIGIT ACCESS  
06 70 01 55 71

Pierre BRANDY  
Resp. Grands Comptes NIKON  
06 74 55 35 18

## INTÉRÊTS

- |                 |            |
|-----------------|------------|
| ✓ Musique       | ✓ Voyages  |
| ✓ Photo         | ✓ Natation |
| ✓ Ciné / Séries |            |

## FORMATION

1999

### ECOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE

*Marketing (Chef de Produits, Communication, Études de marché)*  
Clermont-Fd

1996

### BTS Commerce International

Toulouse

## EXPÉRIENCES



SAPC – Centrale d'achat coopérative

140 magasins photo indépendants

2007 – 2021

### Responsable Marketing & Achats

2004 – 2007

### Chef de Produits

#### MARKETING & COMMUNICATION

- Montage des opérations promotionnelles.
- Définition du plan de communication et achat des espaces publicitaires Online/Offline.
- Participation à la coordination de salons (salon d'enseigne + salon de la Photo).

#### DIGITAL

- Développement du site marchand **camara.net** pour atteindre 10% des ventes du réseau en 4 ans.
- Animation du site, des newsletters, des réseaux sociaux.

#### COMMERCIAL

- Animation commerciale du réseau.
- Négociation des achats et des conditions commerciales de la centrale SCAN (3 groupements concurrents dont SAPC) : 250 magasins / 50 M€ (x2 en 15 ans) / 13 000 réfs (Canon, Nikon, Sony...).
- Construction des assortiments et des niveaux de stocks moyens.
- Forte montée en gamme du mix de ventes, distribution sélective.

#### MANAGEMENT

- Encadrement de l'équipe marketing et achats.



300 magasins photo intégrés

2001 – 2004

### Chef de Produits

- Achats et négociations fournisseurs, suivi des marges et des stocks magasins, mise en place des promotions, des objectifs magasins.
- Élaboration des argumentaires de vente et des books merchandising, animation et formation du réseau.
- Briefs campagnes promotionnelles et supports publicitaires.
- Conception de produits exclusifs.