

GOSGNACK Jérémie

Adresse : 31 A rue DU RHIN
68680 KEMBS

Port : 06.41.71.69.40
E-mail : jeremie.gosgnack@gmail.com

Né le 16 Mars 1975
Marié, 2 enfants

FORMATION

Août 2008 : Obtention du **C.Q.P. " V.I.P.R.A. "** avec 18,20 de moyenne générale.

D'octobre 2007 à Août 2008 : Formation au **Contrat de Qualification Professionnel " Vendeur Itinérant Pièces de Rechange et Accessoires "** au G.N.F.A. d'Illkirch Graffenstenden (Ecole de Vente PR Citroën)

Juillet 2006 : Obtention du **B.T.S. " M.U.C. "**

De septembre 2004 à juin 2006 : Etude au centre permanent tertiaire du GRETA Haute Alsace à Mulhouse dans le cadre d'un **Congé Individuel de Formation du Brevet de Technicien Supérieur " Management d'Unités Commerciales "**

Juin 1994 : Obtention du **Baccalauréat Professionnel " Industrie Chimie et Procédés "** mention bien.

EXPERIENCES

Novembre 2017 à mars 2019 : Responsable du Call center, Administration des Ventes et Pilote de Flux informatique de la plateforme logistique EST PR PSA RETAIL à Obernai

- Supervision du Call Center ADV et management de 16 personnes (formation, écoute téléphonique, process...)
- Responsable des achats du Circuit Urgent et achat pneumatiques
- Responsable relation client et gestion des litiges
- Création de divers outils pour optimiser les achats le suivi des ventes et manquants de la plateforme.
- Prospection de nouveaux fournisseurs et négociation des achats extérieurs
- Mise en place d'actions commerciales

Janvier 2012 à octobre 2017 : Chef de Service Pièce de Rechange à la Concession Citroën Oblinger Colmar et Sélestat (740 KE de Stock, 6 500 K€ en vente) (Groupe CAR AVENUE).

- Management de 7 vendeurs magasiniers pièces de rechange et de 2 vendeurs itinérants.
- Animation du Réseau des Agents Agréé du groupe et du réseau Eurorepar
- Responsable des Achats de 4 sites du groupe pour optimiser les Primes PR.
- Création de plusieurs outils permettant d'optimiser et de rationaliser toute la gestion PR de plusieurs sites (traçabilité des commandes, suivis journaliers, création d'un algorithme d'optimisation des stocks et des commandes)
- Responsable de la validation de l'homologation PROLOGUE (note de 95%)

Janvier 2011 à Décembre 2011 : Concepteur vendeur Cuisine Schmidt de Kingersheim

Octobre 2007 à juillet 2010 : Responsable Secteur Vendeurs Itinérants à la Société Commercial Citroën d'Illzach.

- Diverses présentations lors de Conventions Régionales en présence de l'équipe France PR
- Formation et démonstration de l'outil Proscore pour l'équipe France CPM et de divers Chefs des Ventes de la direction régionale de Metz
- Animation et développement du réseau des Réparateurs Agréés Citroën et du réseau Eurorepar
- Création de divers outils informatiques (Outils de Vente Promotionnelle et d'Analyse de Vente)
- Formation des 3 Vendeurs itinérants sur les divers outils informatiques et méthode de vente

Juin- septembre 2007 : V.R.P. France Loisirs.

Avril-mai-2007 : Formation au poste de Chef de rayon produit frais Leclerc.

De décembre 1995 à février 2007 : Chef de poste au sein de la société CLARIANT à HUNINGUE (management de 8 personnes)

COMPÉTENCES

- Langues
 - Langue maternelle : Français
 - Niveau intermédiaire en Anglais
 - Niveau débutant en Allemand
- Informatique
 - SAP
 - Pack Office
 - Internet
- Management
 - Gestion d'équipe
 - Recrutement et formation du personnel
 - Gestion des plannings
- Commerce
 - Gestion et suivi de commande
 - Gestion de stock
 - Optimisation des processus de gestion de magasin

ACTIVITÉS, INTÉRÊTS

- Informatique
- Voyage
- Running

CARACTÉRISTIQUES PRINCIPALES

- Sérieux
- Organisé
- Dynamique
- Flexible
- Déterminé
- Apprenant rapidement de nouvelles compétences
- Goût du challenge
- Gestion du stress