



Camille Graciet

Responsable de boutique



0670572810



gracietcamille@gmail.com



12 chemin harrobiena , 64210, Bidart

COMPÉTENCES

- Agencement du point de vente
- Gestion des besoins de la clientèle
- Contrôle des indicateurs économiques
- Embauche de nouveaux vendeurs
- Mise en valeur du produit
- Procédures d'ouverture et de fermeture
- Conseil clientèle
- Gestion des stocks

FORMATION

09/2008 - 09/2010

Greta Metehor paris | Paris
BTS MUC : Management des unités commerciales

09/2011 - 09/2012

Epseco | Bayonne
Licence marketing : Marketing

LANGUES

Espagnol

Intermédiaire (B1)

Basque

Intermédiaire (B1)

PROFIL PROFESSIONNEL

Responsable de boutique axée sur les résultats, capable de former, surveiller et encourager les équipes de vente au détail pour offrir aux clients des expériences mémorables et positives. Maîtrise de tous les domaines opérationnels et fiabilité en termes de recherche et de mise à profit des possibilités d'amélioration. Désir d'assumer un nouveau poste stimulant et pouvant évoluer.

PARCOURS PROFESSIONNEL

11/2015 - 12/2019

Pullin | St jean de luz | CDI

Responsable de magasin

- Conduite d'actions commerciales pour attirer la clientèle et augmenter le chiffre d'affaires.
- Optimisation de l'inventaire et commandes régulières de marchandises afin de toujours avoir du stock.
- Organisation d'entretiens d'embauche dans une stratégie de renforcement des équipes.
- Supervision de la gestion des stocks de bout en bout, notamment de l'examen de l'approvisionnement, de la mise en rayons et de la prévention de la diminution des réserves.
- Envoi [Fréquence](#) des statistiques de vente au siège de [Entreprise](#) pour tenir compte des performances du magasin.

09/2008 - 10/2019

Atelier du chocolat | Paris 9 | CDD

BTS MUC alternance

- Application rigoureuse du règlement intérieur et des procédures de l'entreprise.
- Définition précise des tâches à effectuer dans le respect des délais et des attentes.

09/2011 - 09/2012

Beauté club international | Urrugne | CDD

Licence en alternance

- Récolte, traitement et analyse des informations relatives aux clients dans une optique de fidélisation.
- Développement de la prospection sur le secteur géographique prédéfini, en collaboration avec l'ensemble des équipes.
- Définition d'un plan d'action commercial adapté au marché et à l'environnement concurrentiel.

CENTRES D'INTÉRÊT

Randonnée, snowboard, pilage.