

# Kévin Chatelain

26B Rue du Vernand- App. A023

74100 Annemasse

02/06/1991 – 26 ans

+336 71 90 44 00

[Chatelain.k@laposte.net](mailto:Chatelain.k@laposte.net)

Titulaire du permis B

## QUALIFICATIONS - DIPLÔMES

**2017 : Master Manager du Développement des Entreprises et des Organisations (MDEO), spécialisation marketing digital.**  
Icadémie, école à distance, Toulon (83).

**2013 : Licence Professionnelle Manager en Equipement de la Maison (MEM).**  
Université les Tertiales de Valenciennes. (59)

**2012 : Diplômes Universitaires de Technologie (DUT) Techniques de Commercialisation.**  
Université de Valenciennes,  
Antenne de Cambrai. (59)

**2010 : Baccalauréat professionnel Commerce.**  
Lycée professionnel Louise de Bettignies.  
Cambrai (59)

**2008 : Brevet d'Études Professionnelles (BEP) Bioservice (Spécialiste alimentaire).**  
Lycée professionnel Louise de Bettignies,  
Cambrai (59)

## INFORMATIONS GÉNÉRALES

### Projet :

Organisation d'un salon d'exposition de voitures anciennes d'une soixantaine d'exposants à Neuville-Saint-Rémy (59).  
Création de la stratégie marketing et communicationnelle de Bloggers', magazine littéraire en ligne.

### Informatique :

Maîtrise des logiciels Office (Word, Excel, Powerpoint, ...) et Adobe (Photoshop, In design, Illustrator, ...).

### Langue :

Anglais professionnel (Niveau B2).

### Musique :

Un an de cours particuliers au piano.

### Sport :

Randonnée, course à pied.

### Divers :

Lecture d'écrits professionnels.

Fort intérêt pour les nouvelles technologies.

# Chargé de marketing

## Compétences

### Stratégie organisationnelle

- ✓ Définition d'une stratégie adéquate résultante d'une problématique. (Marketing, RH, commerciale, digital ou communicationnelle).
- ✓ Pilotage d'entreprise.
- ✓ Appréhension d'une procédure de changement au sein d'une organisation.

### Marketing opérationnel

- ✓ Création d'un diagnostic complet d'une entreprise.
- ✓ Déterminer et respecter un budget.
- ✓ Assimilation d'une méthodologie de travail en mode « projet ».
- ✓ Application d'enquête qualitative ou quantitative.
- ✓ Capacité de prospection.
- ✓ Négociation BtoB.
- ✓ Opérations de veilles (Concurrentielle, marketing, technologique, ...)

### Marketing digital

- ✓ Optimisation des campagnes de référencement (SEO, SEA).
- ✓ Stratégie de contenu communautaire (Animation réseaux sociaux).
- ✓ Connaissance des leviers marketing (Retargeting, Growth hacking, ...)
- ✓ Maîtrise de Google Analytique.

## Expériences professionnelles

**2017**

**LEADERPRICE (Haute-Savoie),** Directeur adjoint de magasin :

*Management d'une équipe de 16 personnes, négociation fournisseurs directs, mise en place des promotions, pilotage d'entreprise, gestion logistique (Réception, stock et commande), supervision des inventaires magasin.*

**MIGROS FRANCE (Haute-Savoie),** Chef de produit fruits et légumes :

*Négociation fournisseurs, création de l'assortiment produit, prospection fournisseurs, participation au Sirha, définir la stratégie des rayons fruits et légumes du groupe (3 magasins), benchmarking, choix des produits promotionnels lors de la constitution d'un tract magasin.*

**2016**

**MIGROS FRANCE (Haute-Savoie),** Gestionnaire de rayon fruits et légumes :

*Supervision d'une équipe de huit personnes, création des plannings collaborateurs, réalisation des commandes, élaboration des plans promotionnels (Tête de Gondole), supervision des processus d'inventaire.*

**ACCESS&CO (Haute-Savoie),** Manager commercial :

*Recrutement collaborateurs, ouverture de stands en région Rhône-Alpes, gestion de la trésorerie, analyses statistiques de la rentabilité, processus de commandes, négociation BtoB, management d'une équipe de six personnes.*

**2015**

**SUPER U (Haute-Savoie),** Responsable adjoint non-alimentaire :

*Management d'une équipe de six personnes, implantation des éléments promotionnels, réception des colis, inventaire, réalisation des commandes du permanent, analyse des chiffres du rayon.*

**2013**

**AUCHAN(Nord),** Manager de rayon, secteur de l'équipement de la maison :

*Gestion des stocks, management, prévision des objectifs annuels, développement du chiffre d'affaires, résolution de conflits clients, contrôle et analyse de la démarque, négociations fournisseurs.*