



# Damien Gallez

📍 Rue Taille Coleau 24 7034 Obourg  
☎ +32(0)477/79.86.80  
✉ [Gallez.Damien@gmail.com](mailto:Gallez.Damien@gmail.com)

## Compétences

### Hard Skills

Expertise Grande Distribution (Retail)

Marketing Stratégique & Category Management

Contrôle de Gestion Commercial & KPI

Optimisation des Marges et Logistique Commerciale

### Soft Skills

Leadership Stratégique & Management d'Équipe

Pensée Stratégique & Résolution de Problèmes

Négociation Stratégique de Haut Niveau

Communication et Intelligence Relationnelle

Maîtrise avancée de l'informatique (ERP/BI)

## Formation

### Iramps

BAC Immobilier

Sep 2017 – Juin 2020

### ICET Cuesmes

BAC Informatique

Sep 2001 – Juin 2004

## Langues

### Français

### Anglais

Professionnel

### Néerlandais

Intermédiaire

## Centres d'intérêt

Economie

Informatique

Intelligence artificielle

Marketing

## Personnel

### Situation personnelle

Date de naissance : 30 nov 1982

Lieu de naissance : Mons

Situation : Marié 2 enfants

## Résumé

*Leader polyvalent, passionné par le management et la négociation, avec une solide expertise dans les achats, la vente et le pilotage stratégique des équipes. Reconnu pour sa capacité à générer de la croissance et mettre en place des concepts innovants.*

## Expérience

### Cora Belgique

Directeur Marketing

Nov 2025 – Aujourd'hui

Heppignies

- Pilotage stratégique complet des fonctions Achat, Commerciale et Marketing (alimentaire et non-alimentaire).
- Sécurisation et finalisation des contrats cadres de l'enseigne.
- Conception et déploiement d'une stratégie de déstockage innovante, permettant une réduction des pertes.
- Membre du Comité de Direction, contribuant à l'orientation de l'entreprise.

### Cora Belgique

Chef de groupe Non Alimentaire

Dec 2023 – Nov 2025

Heppignies

- Direction d'une équipe de 10 acheteurs et de leurs collaborateurs (21 personnes).
- Définition et implémentation de la stratégie 360° (Achat, Commerciale, Marketing) du Non-Alimentaire.
- Gestion des négociations stratégiques annuelles, représentant un portefeuille supérieur à 200M€ de Chiffre d'Affaires.
- Lancement de concepts magasins "différenciants et optimisés" afin d'augmenter l'attractivité des rayons.
- Membre du Comité de Direction, acteur dans les décisions opérationnelles et stratégiques.

### Cora Belux

Acheteur & Category manager

Sep 2021 – Dec 2023

Heppignies

- Pilotage stratégique complet des catégories PGC Frais Traditionnels (Boucherie, Boulangerie, Poissonnerie), incluant tout l'achat (sourcing, négociation, logistique).
- Développement et déploiement de concepts pour les rayons traditionnels.
- Optimisation des marges et des rotations sur un portefeuille de fournisseurs stratégiques.

### TerraVital

Coordinateur des ventes

Oct 2017 – Sep 2021

Luxembourg

- Conception et implémentation de la politique commerciale internationale.
- Négociation et suivi des contrats avec les Grands Comptes stratégiques.
- Direction de l'équipe Key Account Management et coaching commercial continu, contribuant à l'amélioration de la performance.

### Damhert Nutrition

National Field Sales Manager & Key Account

Fev 2015 – Oct 2017

Heusden-Zolder

- Direction, encadrement et formation d'une équipe de représentants commerciaux, visant l'atteinte des objectifs de vente.
- Négociations en direct avec les principales centrales d'achat belges pour garantir la distribution et le référencement des produits.
- Élaboration et exécution de la stratégie de prospection et de distribution, permettant d'augmenter la présence des produits dans les magasins.

### Provera

Acheteur

Jan 2014 – Fev 2015

Gosselies

- Gestion complète du portefeuille fournisseurs en épicerie Sucrée (+100Mk€).
- Négociation et obtention des conditions d'achat optimales
- Élaboration et mise en œuvre des plans promotionnels

### Intermarché Belgique

Directeur Portage

Aout 2012 – Nov 2013

Quaregnon

- Direction opérationnelle et supervision quotidienne de l'intégralité du magasin
- Analyse et pilotage des Indicateurs Clés de Performance (KPI)

### Trafic

Gérant

Janv 2010 – Juil 2012

Mouscron, Péruwelz, Chapelle-Lez-Herlaimont

- Gestion complète et autonome de points de vente (Bigérance) (Mouscron, Péruwelz, Chapelle-Lez-Herlaimont).
- Optimisation des performances magasins via la gestion stricte des KPI.
- Garant de l'application des politiques commerciales de l'enseigne sur le terrain.