



Damien Gallez

📍 Rue Taille Coleau 24 7034 Obourb
📞 +32(0)477/79.86.80
✉️ 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 - Jul 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.