

Christophe BONNET

XX XXX XXXXXXXX

75018 Paris - France

+33(0)6.60.66.75.18

Christophebonnet75@hotmail.com

[@Christop_Bonnet](#)



Résumé de carrière

Doté d'une solide expertise RETAIL, j'ai pu m'investir dans différents postes stratégiques au sein du groupe CARREFOUR en exerçant sur le segment HIGH-TECH des fonctions opérationnelles puis fonctionnelles :

Je débute ma carrière en 1997 ou j'intègre le groupe Carrefour en tant que RESPONSABLE DE RAYON.

La qualité de gestion des différents centres de profits qui me sont confiés et les responsabilités transversales que j'exerce avec le siège me permettront de prendre en charge en 2004 les responsabilités de CHEF DE PRODUIT TELECOM - PHOTOGRAPHIE.

En 2008, j'investi cette expertise en créant la société Business & Solutions spécialisée dans le CONSEIL et le MANAGEMENT DE TRANSITION sur des fonctions commerciales, marketing et achats de middle management.

Expérience professionnelle

RESPONSABLE DE CENTRE DE PROFIT – CONSULTANT – MANAGER DE TRANSITION

Septembre 2008 - A ce jour

BUSINESS & SOLUTIONS

Paris 18^e – Grand Ouest

Fondateur de BUSINESS & SOLUTIONS, la société intervient dans :

- Le conseil et l'assistance commerciale aux entreprises industrielles et commerciales.
- L'édition et commercialisation de produits et services en ligne (Affiliation, Site web & Market Place).
- Le management de transition sur des fonctions commerciales, marketing et achats de middle management

MISSIONS CONSEIL RETAIL & MERCHANDISING TYPES :

MWORLDWIDE LTD

Assurer à cette société basée à Londres une veille sur les concepts RETAIL français et l'accompagnement nécessaire à la concrétisation de leur préconisation merchandising (Photo Retail Book – Store Retail Tour ...)

AGENCE VU

Conseil merchandising et Category management sur l'une des prestations majeure de l'agence : Concept merchandising et approche catégorielle sur le secteur pharmacie.

MISSIONS D'INTERIM MANAGEMENT TYPES :

- RESPONSABLE DU DVPT COMMERCIAL - SOCIETE FIELD MARKETING

Ma mission fut de rétablir une stratégie commerciale cohérente permettant d'assurer la reconquête d'un CA ayant perdu 80% de son volume suite à l'arbitrage budgétaire d'un client majeur.

- DIRECTEUR COMMERCIAL - SOCIETE TEXTILE ENFANT

Ma mission fut d'assurer la continuité de l'animation d'une force de vente de 12 collaborateurs tout en garantissant le suivi et la coordination transversale du Key Account Manager.

CHEF DE PRODUIT – ACHETEUR – CATEGORY MANAGER

Septembre 2004 - Juillet 2008

CARREFOUR Groupe

Les Ulis - Evry

Responsable de la stratégie marketing et achat sur les catégories Téléphonie et Photographie.

En charge du sourcing MDD et des négociations nationales et internationales avec les marques.

Lauréat 2006 IFM (Institut Français du Merchandising) - Mètre de Bronze

MANAGER - CHEF DE RAYON

Avril 1997 - Août 2004

CARREFOUR Hyper

Noisy / Stains / Rosny sous-bois

Responsable des rayons PEM, GEM, Photographie et Téléphonie.

Garant de la croissance et de la rentabilité de mon centre de profit sur différents formats d'hypermarchés.

Management de 7 à 15 collaborateurs.

Formation

BTS Management des unités commerciales (Mention espagnol)

Langues : Anglais / Espagnol : Niveau intermédiaire

Bureautique : Office – CRM (Salesforce) – Photoshop – Lightroom - Internet & Réseaux

Ma passion

La Photographie, une passion que je pratique et qui m'a appris à trouver le meilleur point de vue sur différents sujets. Actif sur le domaine de l'illustration et du photoreportage, je suis également contributeur AFP

- + D'informations sur mon site : www.agence73bis.com

Et aussi ...

- Permis A & B
- Permis Bateau (Côtier)

Mots Clés

Retail , Distribution , Commerce , Business développement , Développement commercial , Performance commerciale , Business Unit , Centre de profit , Profit Head office , New business , Middle management , Fonction commerciale , Sales management , Management des ventes , Vente , Ventes complexes , Key account manager , KAM , Compte clé , Stratégie commerciale , Politique commerciale , Business strategy , Business Analysis , Business Plan , Gestion opérationnelle , Gestion commerciale , Interim management , Management de transition , E-commerce , Marketplace , CRM, SEO, Data management, Consommation collaborative , Category management , Sourcing, Fonction Achat , Négociation , Partenariat , Merchandising , Field marketing , Expertise managériale , Management , Encadrement , Animation d'équipe , Accompagnement, Formation , Opérationnelle , Fonctionnelle , Relation client , Besoin client , Service client , Fidélisation , Empathie , Capacité d'écoute, Capacité d'analyse , Entrepreneur , Créatif , Responsable , Rigoureux , Loyal