

# ALEXIS BRAULT

Commercial depuis plusieurs années, j'ai découvert différents secteurs et enrichi mon expérience. Sérieux, engagé et motivé, je souhaite poursuivre ma carrière dans ce domaine

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

### Responsable Logistique BTL Corp (35)- depuis janvier 2024.

- **Veille produit et sourcing** : identification d'opportunités d'achat via une veille active en ligne et en magasin, en tenant compte des promotions, remises sur le volume et conditions de revente.
- **Approvisionnement** : achat de produits destinés à la revente, aussi bien pour une clientèle professionnelle que particuliers
- **Gestion par ERP** : gestion intégrale des opérations (achats, stocks, commandes, expéditions) à l'aide d'un logiciel ERP, garantissant un suivi rigoureux des flux.
- **Préparation et expédition des commandes** : conditionnement des commandes clients, emballage, pesée, affranchissement et expédition via les plates-formes logistiques adaptées.
- **Réception et contrôle qualité** : réception des marchandises, vérification de la conformité des colis, contrôle qualité, et gestion des stocks.

### Responsable Centre d'Electrostimulation

STARTIME (35) - avril 2019- juin 2023

- **Vente et conseil personnalisé** : commercialisation de forfaits et abonnements sur mesure, accompagnement client, et suivi des objectifs de vente.
- **Gestion des plannings de coaching** : organisation des réservations, coordination logistique des séances d'EMS et optimisation du planning des coachs.
- **Fidélisation clients**: suivi régulier de la clientèle, relances proactives et veille à la satisfaction pour renforcer la fidélité.
- **Marketing opérationnel** : mise en place d'actions de prospection (distribution de flyers, appels téléphoniques, animation des réseaux sociaux) pour attirer de nouveaux clients.
- **Communication commerciale et marketing** : contribution à la visibilité de la marque Startime et au développement de son image au niveau local.
- **Animation d'équipe** : management quotidien des coachs sportifs, organisation des séances et transmission des techniques de vente.

### Responsable Bar LE LODGE (72) août 2017- juillet 2018

- **Service clientèle** : Accueil et service au comptoir avec courtoisie, garantissant une expérience client agréable.
- **Animation commerciale** : organisation de soirées à thèmes et d'événements pour attirer et fidéliser la clientèle.
- **Préparation des boissons** : Maîtrise du service des bières à la pression, alcools et préparation des cocktails.
- **Gestion des stocks** : Réassort quotidien du bar en boissons et consommables, suivi des besoins journaliers et inventaire.
- **Entretien et hygiène** : Connaissance et application des normes d'hygiène. Veille au respect et garant de la bonne application de ces normes par les autres employés de l'établissement.

**METRO : Commercial en alternance** - sept 2015 à Jul 2017:  
Relation clients-  
Mise en rayon- merchandising-  
Animation commerciale - Caisse

**SUPER U : Employé commercial Drive** - mai à juin 2015.  
Relation clients- préparation commandes  
Mise en rayon - réassort



Commercial

29 ans

PERMIS B - Véhicule.

## COORDONNÉES

23 rue Pablo Neruda  
35760 St Grégoire

07.77.95.45.70

alex.brault@sfr.fr

## FORMATIONS

**BTS Manager des Univers Marchands** - Institut Supérieur de Formation (Le Mans) - 2017

**Bac Professionnel Commerce-Mention Assez Bien** - Lycée Jean de la salle (Rennes) - 2014.

## COMPÉTENCES / QUALITÉS

- Conseil Vente et après-vente
- Relation Clients
- Communication Commerciale et Marketing
- Distribution
- Gestion logistique/ stocks
- Microsoft Office.

- Ponctuel
- Rigoureux
- Sens du service
- Capacité à s'adapter
- Bonne capacité de travail
- Courtois et à l'écoute
- Patient

## CENTRES D'INTÉRÊT

Histoire  
Passionné par l'apprentissage continu et la compréhension de mon environnement