



COORDONÉES

☎ 06.60.28.97.50

✉ cjulien12@gmail.com

📍 37 rue Lecourbe, 39120
Chaussin

FORMATIONS

BTS MCO

Enaco
2021

BAC Pro Commerce

Lycée Alain Savary - Lille
2019

Ecole Hotelière

I.P.E.S Ath - Belgique
2017

COMPÉTENCES

- Vente et Négociation
- Service Client
- Management
- Leadership
- Orientation Résultats
- Autonomie

Julien Carrette

Manager Commercial

À l'âge de 21 ans, je suis passionné et doté d'une expérience significative dans les secteurs du commerce et de la gestion. Mon objectif est de mettre en avant mes compétences en gestion d'équipe, en vente et en service client afin de contribuer au succès d'une entreprise dynamique.

EXPERIENCE

Dole - Dijon

Février 2023 - Aujourd'hui

Responsable Commercial - L'Orange Bleue

- Gestion proactive de deux clubs de sport au sein de l'Orange Bleue.
- Supervision de deux équipes, chaque équipe étant composée de quatre membres, y compris des apprentis et des coaches.
- Prospection et établissement de partenariats stratégiques visant à accroître la notoriété des clubs.
- Gestion minutieuse du chiffre d'affaires des deux établissements.
- Recrutement de nouveaux talents pour renforcer les équipes et contribuer à la croissance continue des activités.
- Engagement et compétences en gestion essentiels pour la réalisation des objectifs commerciaux et la pérennisation du succès des clubs de l'Orange Bleue.

Est France

Aout 2022 - Janvier 2023

Responsable inventaire - Fairson Inventaire

- Supervision des Missions de Retails et GMS : Assuré la supervision quotidienne de missions de retails et de GMS à travers l'Europe, en veillant à l'alignement avec la stratégie de développement de l'entreprise.
- Gestion d'Équipes Intérimaires : Encadré et dirigé des équipes intérimaires composées de 2 à 25 membres par mission, en optimisant leur performance et en maintenant un haut niveau de motivation.
- Communication avec les Responsables de Magasins : Établi et maintenu des relations de travail solides avec les Responsables de magasins dans toute l'Europe, en assurant une compréhension claire des besoins et des objectifs.

Besancon

Juillet 2021 - Aout 2022

Responsable développement réseaux - Meosis

- Gestion d'une équipe de 4 personnes et supervision du reporting
- Analyse de Marché : Analyse continue des tendances du marché, de la concurrence et des besoins des consommateurs pour ajuster la stratégie de développement en conséquence.
- Coordination Interne : Collaboration étroite avec les équipes de marketing, de ventes, de finances et de logistique pour garantir une mise en œuvre fluide de la stratégie de développement.