



FOUCAULD BATAILLE

+33 7 89 95 98 33
foucauld.bataille@gmail.com
Paris

FORMATION

- **MASTER II ÉCOLE DE COMMERCE**
Spécialisation vente et entrepreneuriat
ESC RENNES
- **DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION**
Spécialisation vente
UNIVERSITÉ MONTPELLIER II

SPORT COMPÉTITION

- Rugby création d'un club, entraîneur
- Course à pied
- Marathon
- Semi-marathon
- Triathlon

ASSOCIATIF

- Visite en clinique de soins palliatifs (2 ans)
- Maraudes (2 ans)
- Scoutisme (10 ans)
- Aide handicap (2 ans)

LANGUES

- ANGLAIS :**
Courant, stage d'un an à New-York,
scolarité suivie en anglais (ESC Rennes)

- ESPAGNOL :**
Courant, 6 mois d'échange universitaire
en Argentine et nombreux voyages en Espagne

RESPONSABLE DE ZONE

Esprit d'équipe - Leadership -
Dynamisme - Entreprenant - Réactif

- **MANAGEMENT**
Animation d'équipe
Formation
Gestion opérationnelle
Coaching
Recrutement
- **ANALYSE**
Données marché
Compte d'exploitation
Gestion P&L
Données clients
Définition de l'offre
- **COMMERCE**
Vente
Négociation
Gestion de compte client
Développement commercial
E-commerce

GRUPE BARILLA (Barilla - Harrys - Wasa - Mulino Bianco)

- **DEPUIS MARS 2023**
RESPONSABLE COMPTE CLÉ
Négociation : responsable de la négociation du plan d'affaires et des accords nationaux (prix achat 3net, enveloppe NIP, marge, assortiment)
Gestion d'un P&L : pilotage et renégociations régulières sur les tarifs, les marges, les opérations promotionnelles, etc.
Management d'équipe : animation d'une assistante, 2 category manager ainsi que la force de vente nationale sur les objectifs et accords avec Auchan, Lidl et Aldi.
- **SEPT 2021 - MARS 2023**
CATEGORY MANAGER E-COMMERCE
Analyse de données : données de vente ou d'autres indicateurs via Nielsen, Data Impact, SimilarWeb ou d'autres logiciels - 83M sell out soit +10,2% vs N-1 (vs moyenne drive : -2%) et 13% CA entreprise.
Négociation : Démarchage et mise en place d'un nouveau business avec Getir. Négociation des 4P avec les clients GMS
Animation force de vente : formation et supervision des équipes terrain sur les objectifs e-commerce (95% DN, baisse rupture)
- **MARS 2020 - SEPT 2021**
CHEF DE SECTEUR
Négociation/vente : Dépassement de tous les objectifs de DN produits et innovations, de la PDL et des opérations commerciales. Atteinte de l'ensemble des challenges additionnels de mise en avant ou d'extra-visibilité.
Développement client : Reprise d'un secteur dont 50% n'était plus visité (54 magasins)

KEDGE BUSINESS SCHOOL

- **OCT 2018 - MARS 2020**
COACH EN GESTION DE PROJET
Management : Création et animation d'une équipe accueil composée de 3 personnes
Coaching & formation : 108 projets accompagnés, création et réalisation de cours sur le management de projets

DECATHLON

- **AVRIL 2018 - OCT 2018**
RESPONSABLE EXPLOITATION
Responsable sécurité : baisse de la démarque (-8%), animation d'une équipe de 5 agents, formateur intégration, permanence, sécurité, sureté et procédures magasins
Responsable prestataires : appels d'offres, négociation de contrats, modification de deux prestataires
Responsable du compte d'exploitation : garant des finances du magasin (30M environ)
- **MARS 2018 - AVRIL 2018**
RESPONSABLE ADJOINT OUVERTURE DECATHLON CAMBODGE
Merchandising : création du plan de masse et de l'assortiment produit
Coordination d'équipes : définition des tâches et des rétroplanning et gestion de la mise en œuvre
Formation : création et réalisation de formation sur la sécurité, la vente, les produits et le concept Décathlon
- **JANV 2016 - FÉV 2018**
RESPONSABLE DE RAYON CYCLE/GSA & ATELIER
Définition d'une politique commerciale : +8% CA la première année (1er magasin et 2ème régionale)
Management : animation et développement d'une équipe jusqu'à 21 personnes (recrutement, entretien animation, plannings)
Événementiel : création d'actions locales et participation à un évènement international

ORANGINA-SCHWEPPE

- **SEPT 2014 - AOUT 2015**
CHEF DE SECTEUR CHD
Vente : gagnant du concours annuel de développement des ventes
Gestion de portefeuille : gestion de 150 comptes, prospection de nouveaux clients, visites quotidiennes.

ATOUT FRANCE (NEW-YORK)

- **SEPT 2013 - AOUT 2014**
COORDINATEUR MARKETING ET ÉVÈNEMENTIEL
Presse & e-marketing : 15 campagnes online réalisées pour des acteurs publics et privés
Événementiel : 6 évènements organisés dont 3 internationaux