



PROFIL

Acteur de la Distribution, j'ai acquis **5 ans d'expérience terrain** dans l'agroalimentaire et PGC-FMCG en tant que **Responsable des Ventes**, avant d'évoluer **vers des postes siège** en achats, commerce, marketing et communication.

Mon parcours, enrichi par des **expériences multiculturelles avec la Suisse, les Antilles et dans l'Océan Indien**, m'a permis de développer de solides compétences en management d'équipe et **collaboration interculturelle** dans des entreprises familiales, multinationales, start-up ou à forte culture musulmane. Je souhaite désormais **mettre cette expérience au service d'un projet global** en tant que VIE.

Mon expertise s'est également développée autour des axes suivants :

- Analyse de marché, distribution, plan marketing et merchandising
- Stratégie Grands Comptes, Tableaux de Bord, gestion budgétaire
- Management de projet, lancement de produit et plan média 360°
- Attentes de l'industriel, du distributeur et du consommateur

France (Annecy) / Passeport et permis de conduire international : valide

+33 (0) 687 553 167 / +262 (0) 692 011 829

vincent.charbonnier.perez@gmail.com vincent-charbonnier19

Vincent CHARBONNIER PEREZ

Début mission : asap

Mobile Afrique, Amérique du Sud, Asie et Océanie

COMPÉTENCES

Membre DCF - Dirigeants Commerciaux de France

Trade marketing, KPI et panels

Capacité de rédaction/synthèse

Animation réunion et reporting

Sell in / Sell out / Incoterms

Pilotage budgétaire (RFA)

Image Prix / Omnicanalité

Prise de parole en public

Notoriété de marque

Gestion de projet

Outils informatiques :

Pack Office, Microsoft BI, Excel et TCD

Google Looker, logiciels de visio conférence,

Illustrator, Premiere Pro, Prestashop, Canva

LANGUES

Français : natif

Anglais : B2 (lecture, écriture, oral)

Espagnol : B1 (écriture, oral)

Créole : en cours d'apprentissage

FORMATION

INSEEC BUSINESS SCHOOL

Master Trade Marketing, stratégie de distribution et management

INCUBATEUR INSEEC

Certificat de réussite au parcours
Entrepreneuriat

IUT SAVOIE MONT-BLANC

Licence Professionnelle Commerce et Management International

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

CHEF DE PRODUIT

RAVATE.COM – WELDOM (GROUPE RAVATE)

Juin 2024 à Janvier 2025

- Définition stratégie commerciale, achat, marketing et plan d'action commercial
- Analyse de marché, tendance consommateur et KPI (CA, marge, ROI)
- Reporting d'activité et revue de marché

CHEF DE PRODUIT

CENTRALE BUREAU VALLÉE

Juin 2023 à Mai 2024

- Analyse de données de marché et tendances consommateurs
- Définition stratégie commerciale, achat et trade-marketing (28M€ - online/offline)
- Gestion fournisseurs : analyse KPI, négociation contrat cadre et RFA
- Application stratégique : animation Comité de File (5 personnes)

CHEF DE PRODUIT

GROUPEMENT INTERMARCHÉ - NETTO

Nov. 2022 à Mars 2023

- Analyse de données de marché et tendances consommateurs
- Définition de la stratégie commerciale Alcools, analyse, plans d'action et promotion
- Management d'une Assistante Marketing et 2 adhérents magasins

RESPONSABLE D'EXPLOITATION ÉNERGIES GREEN SARL

Juil. 2022 à Nov. 2022

- Recrutement, formation et gestion des compétences (5 personnes)
- Amélioration processus internes (ADV, gestion clientèle, création SAV)
- Mise en place du nouveau système informatique interne
- Gestion fournisseurs et sous-traitants (sourcing, négociations, suivi)

RESPONSABLE DE SECTEUR MARTINIQUE HEINEKEN - DESPERADOS

Janv. 2022 à Juil. 2022

- Optimisation gamme GMS, contrôle des 4P (mix marketing)
- Réalisation des objectifs PdM volume/valeur (6M€ : promo + fond de rayon)
- Management équipe de 7 personnes

RESPONSABLE DES VENTES

PASTILLE DES ALPES by L'ATELIER DES LACS

Sept. 2019 à Sept. 2021

- Définition et pilotage de la stratégie commerciale (forecast) et marketing
- Analyse de marché, stratégie et gestion Grands Comptes Régionaux
- Stratégie de lancement produits/services, site marchand,
- Création PLV, outils commerciaux et mise en place d'actions trade marketing

EXPÉRIENCES MULTICULTURELLES

- **2017 à 2019** : caves ouvertes de Genève (bénévolat) : vente de vins à une clientèle internationale (chinois, américains, canadiens, allemands et espagnols principalement)
- **2017** : séminaire commercial au Brésil, rencontres d'entreprises et organismes locaux
- **2015** : séjour de 3 semaines au National College of Ireland (Dublin)
- Nombreux séjours en familles d'accueil d'origine anglaise, canadienne et indienne
- **Voyages** : États-Unis, Canada, Inde, Caraïbes, Europe, bag pack et road trip
- **Depuis l'enfance** : séjour annuel d'un mois dans la maison familiale près d'Alicante (Espagne)

CENTRES D'INTÉRÊTS

- **Sports** : foot five, ski alpin
- **Histoire et géopolitique** : relations internationales du XVème siècle à aujourd'hui
- **Voyages** : Couchsurfing, auberge de jeunesse, rencontres, langues et cuisine internationale
- **Autres** : cinéma, technologie, bourse, économie et finance