

✉ julien.magne@outlook.com
💻 Permis B
📍 Forte mobilité
📞 +241(0)62069473
📞 0783532381

Langues

Anglais

Niveau courant

Compétences

Gestion d'entreprise

Suivi d'un budget, de la rentabilité et optimisation des coûts

Développement

Amélioration des indicateurs de performance, création de nouvelles gammes de produits

Management

Habilité à manager, fédérer et tirer le meilleur parti des équipes

Commerciale

Suivi de commerciaux, établissement de stratégies pour l'amélioration des performances de l'entreprise

Logistique/Achat

Gestion des plannings de livraison, des approvisionnements internationaux et des stocks

Ressources humaines

Recrutement, planning des congés, entretien individuel

Communication

Aisance relationnelle, fédère les équipes, négociateur

Autonomie

Entraîné au travail sous pression et à l'atteinte d'objectifs élevés

Informatique

Pack office, SAGE logiciel de gestion/comptabilité

Centres d'intérêt

Voyages: Europe, Afrique, Etats-unis

Automobile, sports collectifs, jeux de stratégie

Julien Magne

ESPRIT D'EQUIPE-DECISION-DIPLOMATIE-LEADERSHIP-RIGUEUR

Diplômes et Formations

- **Ecole Supérieure de Commerce (ESC), Programme Master Grande Ecole**
De 2016 à 2018 [Montpellier Business School - Groupe Sup de Co](#)
Montpellier, France
- **Bachelor of International Business Administration (BIBA) + Bachelor Australien**
De 2012 à 2016 [Montpellier Business School - Groupe Sup de Co + La Trobe University](#) Montpellier, France
- **BAC Economique et Social, option science politique**
2012 [Ferdinand Fabre](#) Bédarieux, France

Expériences professionnelles

- **Directeur Exploitation**
De 2020 à 2022 [ARCHEMIA](#), Libreville, Gabon
-Gestion d'un centre de profit
-Management du personnel et mise en place d'objectifs
-Gestion stock et approvisionnements internationaux
-Etude de marché et développement de part de marché
-Etablissement du budget opérationnel
- **Responsable Commercial (V.I.E)**
De 2018 à 2020 [ARCHEMIA](#), Libreville, Gabon
-Gestion de la stratégie commerciale
-Lancement de nouvelle gamme de produit
-Développement de la notoriété de l'image de marque de l'entreprise
-Suivi du résultat, CA, stock, commandes, rentabilité
-Management d'une équipe multiculturelle de 10 personnes
=Création de 3 nouvelles gammes de produits, +30% de CA
- **Chef de secteur (Alternance)**
De 2016 à 2018 [BEKO FRANCE](#) Secteur Sud-Est de la France
-Gestion d'un portefeuille de plus de 200 clients
-Référencement de plusieurs gammes de produits
-Merchandising et étude de marché
-Reporting et analyse opérationnelle sur les ventes de produits
=Valeur portefeuille: 2 Millions d'euros
- **European Car Sales Marketing**
De 2014 à 2015 [HERTZ, Filiale Rent2Buy](#) Londres, Royaume unis
-Chargé du marketing opérationnel de la filiale sur 5 pays d'Europe (France, Allemagne, Espagne, Angleterre, Italie)
-Gestion d'une équipe de design pour la création de promotion mensuelle
-Rapport de productivité
-Gestion du budget des créations