

Olivier Bouflet 282 rue Pasteur 76490 La Mailleraye sur Seine /

Tél : 07 68 000 331 / famillebouflet@gmail.com

Bonjour Madame, Monsieur;

J'ai l'honneur de vous présenter ma candidature pour un stage de 420 h dans votre entreprise qui complète ma formation de reconversion auprès de l' AFTRAL de Caen en tant que Responsable Logistique .

Ce stage débutera à partir de janvier 2019 après le début de la formation qui démarre en novembre 2018 pour la théorie. Cette formation est ponctuée de 15 jours en centre et de 15 jours en entreprise.

C'est une formation intensive sur 10 mois qui est enseignée sur 24 mois en parcours classique.

Je serai susceptible de pouvoir intégrer votre structure après les examens qui valide ce diplôme en septembre 2019. Ayant été formé à vos méthodes et votre environnement cela sera plus facile.

J'ai décidé de suivre une formation en alternance afin d'acquérir de nouvelles compétences dans un métier qui a un intérêt certain pour moi. J'ai effectué mon BTS en alternance et cette filière est une évidence pour moi.

Certaines qualités utiles à la fonction de Responsable Logistique, comme le savoir appliquer, la communication, l'aspect humain, l'empathie, l'organisation, la flexibilité, savoir prendre du recul et de la hauteur, la logique, sont des savoirs que je maîtrise au regard de mon parcours professionnel et des fonctions que j'ai occupé.

Mon parcours professionnel en tant que commercial m'a permis de développer ces compétences et d'autres dans l'occupation de mes poste et d'accroître mon potentiel de développement personnel..

Si je choisis aujourd'hui une reconversion, c'est parce que je veux changer d'horizons et que le marché de l'emploi dresse la barrière de l'âge. Mais que cela ne tienne, il faut toujours aller de l'avant et savoir se remettre en question.

Il fallait que je trouve une activité qui soit en adéquation avec mes motivations et aussi avec une offre d'emploi fournie.

C'est donc après recherches et réflexions, que mon choix s'est porté naturellement vers Logistique.

Je pourrai développer de nouvelles compétences, découvrir un environnement et un métier différents, et évoluer dans une activité qui me semble passionnante.

Je pense que ce service prend beaucoup de poids au fil des ans, d'ailleurs il fait partie des conseils d'administrations. Les gains se font aujourd'hui aussi sur les roulements de stocks et il y a une grande marge de progrès à réaliser. Et l'on se dirige vers une analyse production plus générale fournisseur et client et aussi vers une évolution technologique.

Je vous remercie de l'attention que vous porterez à ma candidature, et vous souhaite une bonne journée

Olivier Bouflet

## Olivier BOUFLET

282 rue Pasteur 76940 La Mailleraye sur Seine

07 68 000 331 [famille.bouflet@orange.fr](mailto:famille.bouflet@orange.fr) ou [famillebouflet@gmail.com](mailto:famillebouflet@gmail.com)

# COMMERCIAL

## COMPÉTENCES

Organiser la force commerciale d'une entreprise	Concevoir le circuit de l'information du service commercial (réunions, notes, directives)
Coordonner l'activité des commerciaux	Recruter le personnel
Réaliser et assurer le suivi d'une clientèle grand compte	Déterminer le potentiel d'un client ou prospect
Définir les plans d'actions annuels d'une entreprise	Elaborer et suivre un budget
Animer une réunion	Mettre en place des actions de gestion de ressources humaines
Effectuer une veille documentaire (collecte, analyse etc.)	Représenter l'entreprise lors d'un événement extérieur et salons
Superviser l'activité d'un service	Analyser les données d'activité du service et identifier des axes d'évolutions
Participer à l'activité commerciale export d'une entreprise	Participer à l'élaboration d'un cahier des charges
Définir, organiser et mettre en œuvre la stratégie commerciale régionale, nationale	

## EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

### 2017 – 2018 Gérant d'un restaurant saisonnier

Gestion du personnel, du planning, de la carte, comptabilité

### 2013 – 2017 Responsable " Activité Vente Evènementielle" France et Suisse **RP Solutions** fabricant d'automates et solutions photo sur-mesure

Responsable commercial Grands Comptes - Mission : créer, élaborer, proposer une offre adaptée à chaque demande. - Développement de la Cabine Photos de Luxe Harcourt. - Cabines photos personnalisées avec plate-forme digitale. - Vente et location de bornes photos évènementielles. - Analyse des acteurs du marché. - CA Evènementiel : 250 K€ CA Exploitation : 400 K€ CA Vente Automates 150 K€ - Quelques références : RATP, A2C, Les Galeries Lafayette, Le Printemps, Unibail, Pathé Gaumont, MK2, Musée Grévin, Euro Disney Paris, Socamaine, Sca Ouest, ACCOR HOTELS, Michelin, Rémy Martin, Casinos Barrière, La Banque Postale Pro, Hermès, Dior, Orange...

### 2009 – 2013 Direction Commerciale Nord, Sud, Est

**SCEM** fabricant de cabines photo d'identité et automates photo

Responsable commercial Grands Comptes et Administrations. - Gestion et organisation d'une équipe de 7 techniciens - Rentabilisation et développement des secteurs. - Quelques références : parc de 700 automates sur mon secteur, accords en GMS avec Leclerc, Système U, Préfecture de Seine Maritime, de L'Eure, Haut-Rhin...

### 2005 – 2009 Gérant d'un BAR/TABAC/BRASSERIE

150 places assises, 7 salariés CA 1 800 K€

### 2004 – 2005 Responsable commercial Nord

**SCEM** fabricant de cabines photo d'identité et automates photo

### 2002 – 2004 Responsable Commercial Régional Ouest et Nord Ouest MEWA France

Quelques références : Chantiers Jeanneau, Michelin, PPG, Lubrizol, Plastic Omnium, Faurecia ...

### 1995 – 2002 Commercial pour un courtier de la Française des Jeux

## FORMATION

BTS Force de vente en Alternance / Anglais bonnes connaissances