



## BURON Johan

En reconversion professionnelle, avec un parcours solide au service d'un nouveau projet, je mobilise ma maturité professionnelle pour relever vos défis. Je suis disponible pour un échange téléphonique afin de vous présenter la plus-value de mon profil.

### Adresse :

1 Impasse des sources  
76200 Dieppe

**Permis B et C, CACES 3 (R489)**

**(+33) 06.42.36.25.19**

**jodel.buron1@orange.fr**

### FORMATION :

- CAP Menuiserie

### DIPLÔME :

- DAF Karaté (Diplôme d'animateur fédéral)

### PERFORMANCES :

- Nominé dans le TOP10 des meilleurs approvisionneurs de France Frans Bonhomme
- Spécialiste en assainissement
- Spécialiste BTP
- Personne ressource concernant la gestion des points de ventes (formations internes)

### COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES :

- Gestion des approvisionnements et optimisation des stocks.
- Management et animation d'équipes (recrutement, formation, suivi).
- Développement commercial et fidélisation client.
- Négociation fournisseurs et suivi des commandes.
- Coordination logistique et optimisation des flux.
- Accueil, conseil et relation client.
- Utilisation de logiciels pour gestion commerciale et reporting.

### EXPÉRIENCES :



Rachat de Frans Bonhomme par Chausson Matériaux

#### Chausson Matériaux, Chef d'agence de Frans Bonhomme à Neuville les Dieppe

CDI de Mai 2025 à aujourd'hui, Dieppe

- Définir et exécuter le **plan de vente de l'agence** : fixer objectifs, suivre indicateurs, identifier leviers de croissance.
- **Manager l'équipe de l'agence** : recrutement, intégration, formation, animation, suivi des collaborateurs.
- **Gestion opérationnelle** : gestion des stocks, logistique, flux livraison, conformité site, sécurité, accueil.
- **Relation client & service** : veiller à la qualité de l'accueil (physique + téléphone), gestion des réclamations, fidélisation.
- **Suivi commercial CRM et ERP** . gestion d' environ 800 clients sur l' agence.
- **Contrôle de la performance et du budget** de l'agence : suivi KPI, marges, actions correctives.



#### Frans Bonhomme,

≈ 31 ans

- **Acheteur Approvisionneur assimilé Ingénieur**  
CDI de Novembre 2023 → Mai 2025, Dieppe  
**Régions 59 & 62 – 15 points de vente – Budget moyen : 6M€/ mois**
- **Gestion complète des approvisionnements** pour 15 agences sur les départements 59 et 62.
- Pilotage d'un **budget global de plus de 6M€ mensuels**.
- **Analyse des besoins**, élaboration et suivi des commandes fournisseurs.
- **Optimisation des stocks** et coordination logistique inter-agences.
- **Suivi des performances** : taux de service, rotation des stocks, respect des budgets.
- **Collaboration avec les chefs d'agence**, le service logistique et les achats centraux.
- Utilisation d'un logiciel de gestion des stocks et reporting sur Excel.

- **Responsable de point de vente**

CDI de Septembre 2011 → Novembre 2023, Dieppe

**Gestion complète d'un point de vente spécialisé en distribution de matériaux BTP et TP et plomberie**

- Pilotage de l'activité commerciale et opérationnelle du point de vente.
- Management d'une équipe de six collaborateurs (magasiniers, vendeurs, chauffeurs).
- Suivi du chiffre d'affaires, des marges et des indicateurs de performance.
- Gestion des stocks, commandes fournisseurs et approvisionnements.
- Accueil, conseil et fidélisation des clients professionnels et particuliers.
- Garantie du respect des règles de sécurité, de qualité et de procédures internes.
- Utilisation d'un ERP de gestion commerciale et de stock, suivi des ventes via tableaux de bord Excel.

- **Attaché Technico-Commercial**

CDI de Janvier 2011 → Août 2011, Dieppe

- Développement et suivi d'un portefeuille clients professionnels (BTP, collectivités, artisans).
- Conseil technique et commercial sur les produits et solutions matériaux.
- Élaboration et suivi des devis, négociation et conclusion des ventes.
- Suivi des commandes et coordination avec le service logistique pour garantir la disponibilité des produits.
- Participation à la fidélisation client et à la prospection de nouveaux comptes.
- Utilisation d'un logiciel pour le suivi commercial et le reporting.

- **Responsable de point de vente**

CDI de Septembre 2003 à Décembre 2010, Lisieux

- **Magasinier Chauffeur Livreur**

CDI de Janvier 1995 → Août 2003, Évreux

- **Intérimaire**

CDD de Octobre 1994 → Décembre 1994, Dieppe

- Préparation et suivi de devis, commandes et livraisons.
- Respect des normes de sécurité, qualité et conformité.
- Reporting Excel et suivi de performance.
- Gestion et préparation d'inventaire
- Organisation du rayonnage
- Organisation et planification des activités quotidiennes du point de vente

**LOISIRS :**

- Bricolage (rénovation complète de 3 maison et 1 appartement)
- Karaté (Senseï 2eDan) 16 ans de pratique

