Julien LEDUC

CHEF DE PROJET

“ Passionné par les défis et engagé à mener à bien les PROJETS qui me sont confiés (6 ans d’expérience), je souhaite mettre à profit mon savoir-faire technique cumulé à mes aptitudes commerciales et en gestion de projet ”

+33 6.67.33.05.24
juli1leduc@gmail.com
La Rochelle (17) – mobile
https://www.linkedin.com/in/leducjulien/

INDUSTRIE CATANA | Mobil Wood | ageco | SMM | RENAULAC

PGC LÉA NATURE | DECATHLON | MARS | Nestlé Waters

ASSO Ania | SUPERCOOP

EXPÉRIENCES

MOBIL WOOD, Auxerre | Industrie agencement bois *(liquidation)*
AGECO, Amiens | Industrie agencement multi matériaux *(liquidation)*
SMM, Bressuire | Industrie agencement métal *(cession)*
[2017-2024] CHEF DE PROJET AGENCEMENT RETAIL

- Interface technique et commerciale entre Clients, Bureau d’Etudes et Production
- Elaboration du cahier des charges et conceptualisation du projet en 3D
- Prise de côtes et chiffrages
- Gestion relation avec architectes, poseurs

⇒ **Gains de nouveaux grands comptes**
⇒ **Amélioration rentabilité des dossiers, qualité, SAV avec mon équipe projet**

PROJET PERSONNEL, La Rochelle | Indépendant
[2017] ACHAT ET RENOVATION IMMOBILIERE

- Avant-projet (budget, design, cahier des charges)
- Interrogation et sélection des artisans
- Coordination chantier et réceptions des ouvrages

⇒ **Apprentissage métiers du bâtiment et coordination de chantier**
⇒ **Management équipe conciergerie**
⇒ **Création et gestion d’un centre de profit**

ANIA, Bordeaux | Fédération nationale des Industries Agro Alimentaires
[2016] CHARGE DE MISSION INDUSTRIE-COMMERCE

- Gestion de la marque collective
- Développement de services et opportunités d’affaires pour nos adhérents
- Représentation institutionnelle sur le territoire

⇒ **Management « Salon PME Auchan » à Périgueux (130 producteurs régionaux)**
⇒ **Réalisation objectif gain nbre d’adhérents sur la période (prospection active)**

RENAULAC, Bordeaux | Industrie peinture et décoration
[2014] CATEGORY MANAGER (mission CDD)

- Animation des équipes de ventes des 5 agences commerciales
- Restructuration de la filière distribution et de l’offre produits
- Création du programme fidélité et plan promotionnel
- Référent groupement d’achats SOCODA

⇒ **Accroissement pression promo et fidélisation**
⇒ **Conduite du changement auprès de mes 5 agences**

LEA NATURE, La Rochelle et Paris | Industrie agro, santé, cosmétique bio
[2008-2013] RESPONSABLE MERCHANDISING & TRADE

- Accompagnements terrain et formation de la force de vente
- Animation des conventions nationales et challenges commerciaux
- Création des supports d’aide à la vente
- Conception et négociation en centrales des plans merchandising
- Conception des PLV, achats et négociation auprès des fournisseurs

⇒ **Forte croissance CA (moy. +30% par an) + hausse % promo et présence merch**
⇒ **Hausse de 500 à 5000 boxs promo vendus /an en 5 ans**

[2007-2008] CHEF DE PRODUIT

- Pilotage des performances produits (montée en DN) et veille concurrentielle
- Animation des gammes (packagings, réglementaire, supports vente)

⇒ **Lancement de 2 gammes cosmétique (25 refs) et hygiène (5 refs)**
⇒ **Réalisation objectif 3M€**

[2004-2007] CHEF DE SECTEUR GMS

- Prospection et vente en approche directe (indépendants ITM / LC / SU)
- Redescente des accords indirects nationaux (Intégrés)
- Gestion complète des rayons alloués en magasin (gamme de 1000 références)
- Management de 3 promoteurs

⇒ **Top vendeur France 2006 et 2007 (FDV 45 commerciaux)**
⇒ **Proposition d’évolutions professionnelles à mon équipe**

DECATHLON, La Rochelle | Distribution articles de sports
[2003] VENDEUR CONSEIL NAUTISME (mission CDD) => **Croissance CA rayon +16%**

METIERS

- Chefferie de projets
- Création et installation d’agencements
- Conception design 3D
- Achats
- Vente

COMPETENCES

- Prospecter, vendre, acheter, négocier
- Ecouter activement, répondre aux attentes
- Détecter des opportunités, être curieux
- Savoir lire des documents techniques (plans, brochures…)
- Sensibilité à l’esthétisme, la qualité
- Créer, innover
- Organiser, planifier
- Satisfaire, fidéliser le client
- S’adapter, être agile

INFORMATIQUE

CAO - DAO : Photoshop / Illustrator / Sketchup 3D / JDA Spaceplanning
BUREAUTIQUE : Pack Microsoft office
CRM : Salesforce / Odoo
ERP : SAP / Oracle IRI / Business Objects

LANGUES / CERTIFICATIONS

Anglais niveau B1 (TOEIC 730)
Italien niveau A1

Permis B + véhicule
Permis A1 + moto légère
Permis bateau côtier

FORMATIONS

Menuisier
Formation en entreprise – CDD en atelier industriel (2025)

Master II Marketing de la Distribution
EXCELIA Business School – Diplômé (2002)

B.T.S Assistant Gestion PME-PMI
Lycée Mendes France – Diplômé (1999)

HOBBIES

Bricolage et **design d’espaces** : achat et rénovation complète d’un appartement et d’une maison

Sports :

- Voile sportive (prépa olympique Tour de France)
- Sports de glisse

Bénévolat :

- Membre actif association Cadres Friendly
- Administrateur association Centre social Tasdon CSTBLM
- Administrateur association Alumni EXCELIA (15 ans)
- Acheteur / Approvisionneur pour SUPERCOOP – supermarché collaboratif et participatif à Bordeaux
- Jury salon européen de la PLV (Popai Award)