




Responsable Centre de Profit

Laurent MISSRI
123 impasse des marronniers
74520 Valleiry

 06 72 99 25 58

 lmissri@free.fr

 [Profil LinkedIn](#)

Nationalité française
Permis de conduire B

PRESENTATION

- Expert dans le domaine de la **consommation Grand Public**
- Expert en **stratégie** sur les **activités magasins**, les **opérations**, la **gestion de projets** et le **développement commercial**
- Expérience dans le développement et la mise en œuvre de **stratégies innovantes** qui favorisent la **notoriété de la marque**, l'**engagement consommateurs**, les **ventes** et la **croissance** sur des marchés matures
- Expérience de secteurs **concurrentiels** dans des **organisations complexes et internationales**
- **Manager d'équipes**, **pragmatique**, **axée sur les résultats**, l'**optimisation** et l'**expérience client**

COMPETENCES

- Gestion des projets **espaces dédiés en magasin ou en ligne**
- Programme de **syndication** de contenu en ligne
- Création de **modèles numériques et en ligne** (bulletins d'information, messages sur les médias sociaux, ...)
- Concept de **promotion des ventes et de merchandising**, gestion des **forces de vente terrain** (définition des rôles et responsabilités, appel d'offres avec les différentes agences, suivi de la gestion jusqu'aux résultats)
- Stratégie **PLV**, du concept à la production (y compris la personnalisation spécifique)
- Stratégie, concept, développement et mise en œuvre de la **formation des vendeurs terrain**
- Responsable des **études mystères** en magasin et des **études catégorielles** en magasin
- **Comptes clés** et responsable commercial
- **Gestion de centres de profits**
- **Management d'équipes et de projets**, du **stratégique à l'opérationnel**

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Les TGG – Bénévolat

Membre du bureau & Trésorier Adjoint

Responsable des Afterworks (planification, organisation et communication)

Réseautage et mise en place d'ateliers de développement personnel et professionnel



Depuis Mars 2020

ACER Europe SA - EMEA Marketing



Mars 2017 - Avril 2019

EMEA Senior Trade Marketing Manager

Manager du département Trade Marketing EMEA :

- Mise en place et gestion d'espaces dédiés en magasin (+120) et en ligne (+35)
- Programme de contenu de syndication en ligne (mis en place dans 25 pays, +120 partenaires)
- Étude clients mystère en magasin (définition, mise en œuvre, présentation EMEA et pays avec des points d'action clairs et mesure des progrès)
- Audit des promoteurs et des merchandiseurs (évaluation, recommandation, mise en œuvre de plans et mesure (jusqu'à 40% d'économies))

HP Inc. International - EMEA Marketing



Déc 2008 - Sept 2016

EMEA Print & PC Retail Marketing Development Manager - Sept 2012 à Sept 2016

Responsable des activités PLV par les équipes terrain, Trade Marketing et Marketing (pays et EMEA) :

- Développement de l'expérience magasin dans toute la région EMEA, des rayons aux espaces dédiés spécifiques (+4 000 magasins)
- Développement d'un nouveau process PLV et augmentation de la présence magasin de 20 %
- Standardisation de l'approche PLV pour toutes les lignes de produits et pour la toute première fois
- Réalisation de 25 % d'économies grâce à l'efficacité de la production et de la logistique

EMEA Trade Marketing Manager - Déc 2008 à Août 2012

Responsable de la planification, du budget, coordination et gestion des activités terrain

Développement du nouveau processus de PLV EMEA avec un kit d'outils pour les distributeurs :

- Réduction des coûts (+30%) grâce à un meilleur process de conception et de qualité et à la satisfaction des pays
- Augmentation significative de la visibilité de 30% en magasin
- Lancement d'études catégorielles avec des pilotes en Espagne et au Royaume-Uni (indice +15% en 8 mois)

HP France



Nov 1996 - Nov 2008

Trade Marketing Manager Grand Public - Nov 2002 à Nov 2008

Responsable de toutes les activités de Trade Marketing Grand Public :

- Gestion de l'équipe de la force de vente composée de 16 personnes (2 CVR, 1 formateur, 13 CDS)
- 2 500 vendeurs magasins formés et 2 500 journées d'animations magasin par an
- Développement et mise en place d'opérations Trade Marketing avec la grande distribution

Responsable Grands Comptes - Nov 1996 à Oct 2002

Gestion des comptes clés (Carrefour, Auchan, Casino, Boulanger, Metro, VPC et B2B) :

- Négociation du premier "deal" PC avec une commande et une livraison unique de 50 000 unités
- Dépassement des objectifs et résultats entre +20% et +50%

DANONE France

Chef de Secteur et Responsable Merchandising

Gestion de 50 hypermarchés, contrats et négociations promotionnelles, ventes, merchandising et gestion des catégories, réimplantations rayons



Oct 1990 - Oct 1996

AUTRES EXPERIENCES

DANONE France - Stages dans la vente et le merchandising

Eté 1988-89-90

MISTRAL PARFUMS – Fondateur et Directeur Général

1987 - 1989

Création, production et vente de parfums, de savons et shampoings en Marketing relationnel

DIPLOMES

Maîtrise en Sciences Economiques (Econométrie et Mathématiques) - Aix Marseille II

1990

DEUG de Sciences Economiques - Aix Marseille II

1988

Baccalauréat D – Lycée St Joseph les Maristes (Marseille)

1986

LANGUES & LOGICIELS

Français : langue maternelle

Anglais : courant

Italien : lu, écrit, parlé

Microsoft Office, SAP, Salesforce, logiciels photo et vidéo

AUTRES INTERETS

Squash, volley-ball, voyages, activités 4x4 (organisation et participation), drone, photo et vidéo

Références sur demande