

Damien de Beaumont

Chef de Produit - Acheteur

+336 71 74 45 64 - ddebeaumont@hotmail.com - Orléans

www.linkedin.com/in/damien-de-beaumont



Expérience professionnelle

○ Acheteur 2024 - 2025

Métropole d'Orléans Orléans - 45

- Participer à la professionnalisation des achats publics en m'appuyant sur mon expérience de la grande distribution : organisation, actions, méthodes et outils appropriés (passage d'une logique de procédure à une logique de résultat)
- Mise en place de stratégies d'achat : optimisation du fonctionnement et des dépenses dans une approche qualité / coût / délai / développement durable
- Répondre aux enjeux de la transition écologique et développer les clauses sociales d'insertion

○ Chef de produit - Acheteur 2012 - 2024

Mr.Bricolage Orléans - 45

- Pilotage d'une masse achat de 50 M€
- Négociations commerciales et référencement fournisseurs
- Construction et renouvellement de l'offre produit : définition des orientations commerciales, gestion d'appel d'offre, définition des modes d'approvisionnements
- Analyse et pilotage de la performance
- Analyse des tendances marché et veille concurrentielle
- Développement de la marque propre de l'enseigne
- Développement et déploiement d'un concept magasin "clé en main" : solution merchandising et marketing intégralement financée pour les magasins : plus de 250 points de vente déployés, gestion d'un budget de 2 M€
- Animation opérationnelle d'un réseau de 300 magasins : stratégie de communication, suivi et contrôle des actions promotionnelles

○ Chef de rayon 2006 - 2012

Castorama France Toulouse - 31

- Responsable d'une équipe de 7 personnes et d'un CA de 2,5 M€
- Gestion de mon centre de profit et développement de la puissance commerciale de mes rayons (stock, budget d'achat, chiffre d'affaire, marge et mise en œuvre de la stratégie commerciale de l'enseigne)
- Animation, motivation et formation de mon équipe
- Accompagnement de mes clients dans la réalisation de leurs projets

○ Directeur de magasin 2000 - 2006

Ludendo - La Grande Récré 75 - 93 - 07 - 95

- Gestion d'équipes de 7 à 15 personnes et d'un C.A. de 1,3 à 2,7 M€
- Développement du chiffre d'affaires et de la rentabilité, coordination et optimisation de l'activité
- Promotion de l'image de marque du magasin : service client, partenariats locaux
- Recrutement, encadrement et animation de mes équipes de vente

Référence

Nicolas Bloche - Category Manager Décoration

Mr.Bricolage

06 21 40 53 35 - nicolas.bloche@mrbricolage.fr

Profil professionnel

Acheteur avec plus de 15 ans d'expérience, je possède une expertise en analyse et en négociation des prix.

Mes compétences et ma passion pour le produit m'ont toujours permis de mettre en œuvre des stratégies ayant mené à une croissance significative de la rentabilité et du chiffre d'affaire.

Grâce à mon sens du service, j'ai toujours construit d'excellentes relations avec mes fournisseurs partenaires et mes clients internes.

Dynamique avec une solide aptitude au travail en équipe ainsi qu'une forte capacité d'adaptation, je saurai valoriser mes compétences en participant à votre réussite.

Principales réalisations



Développement des parts de marché de 6 points :

J'ai réussi à développer la performance de mes rayons et leurs P.D.M. 6 points au-dessus de l'enseigne par le déploiement d'un concept magasin chez Mr.Bricolage



Réduction des coûts de 15 % :

J'ai mis en place un financement du mobilier et des ILV à 100% sur mes familles représentant jusqu'à 15 % d'économie par point de vente chez Mr.Bricolage



Développement du C.A. de 7 % :

J'ai élaboré des plans d'actions commerciaux attractifs et ambitieux répondant aux attentes de mes clients chez Castorama.



Ouverture réussie d'un magasin :

J'ai atteint l'objectif de chiffre d'affaires et de rentabilité dès la première année. J'ai recruté, formé une équipe et un encadrement opérationnel en 16 mois tout en faisant de mon magasin un référent du jouet sur ma zone à La Grande Récré Aubenas.

Compétences

Travail en équipe - Techniques de négociation - Maitrise du processus d'achat et de la construction d'offre - Analyse de marché - Analyse des tendances - Résilience et pugnacité - Adaptabilité - Sens du service - Pack Office - SAP

Diplôme - Certifications

D.U.T. Techniques de commercialisation 1998

I.U.T. 2 Grenoble - 38