

Gilles Launay

30 ans, (11/01/78), Marié, un enfant
26, rue de la poudrière
13090 Aix en Provence
06 34 20 86 52
gilleslaunay@yahoo.fr

ASSISTANT MARKETING

CHEF DE PRODUIT

ACHETEUR/SOURCEUR

Le cv en un clin d'œil : COMPETENCES A VOTRE SERVICE

- *Relation Publique, organisation d'évènements et salons.*
- *Maîtrise des outils et méthodes de communication.*
- *Acheteur / Sourceur (packaging, PLV et objet marketing)*
- *Suivi de fabrication et suivi éthique des fournisseurs.*
- *Bon niveau d'anglais.*
- *Création d'opération de communication et commerciale.*
- *Excellent relationnel*
- *Management et Formation*
- *Création de plaquettes de communication.*
- *Très bonne maîtrise de l'outil informatique.*

FORMATION

2006 : Communication Offensive « Françoise CHETOCHINE » - Formation continue Urgo France – Dijon

2005 : Diplôme de visite médicale, IFOPS Marseille.

2001 : Diplôme Européen en Management et Marketing International Institut Sully (Marseille).

Formation d'enseignement supérieur des actes d'achat et de vente à l'international.

2000 : BTS Négociation et relation Client. Sully (Marseille).

1997 : Baccalauréat Action Commerciale. Sully (Marseille)

EXPERIENCE

- **Directeur / Sourceur** – Sarl GoTo (Packaging - PLV - Objets Promotionnels) de **Aout 2007 à Aujourd'hui**

Activités principales :

- **Achat** : Recherche de fournisseurs, négociation, suivi de production, suivi éthique et contrôle qualité des produits fabriqués en Asie.
- **Relation clientèle** : Prospection, Négociation. (Français/Anglais)
Nous collaborons avec près de 100 usines en Asie dans tous les corps de métier nécessaires pour réaliser les produits demandés.
Objets promotionnels et déco, plasturgie, papier et cartonnerie, menuiserie et ébénisterie, métallurgie, électronique ...
- **Transport logistique** : Organisation du transport des marchandises, dédouanement, jusqu'à la livraison du client.

- **Attaché Technico Commercial** – Laboratoire URGO (réseau prescription) - **Avril 2006 à Aout 2007** –

Mission : Assurer la promotion des produits de la gamme thérapeutique auprès des prescripteurs médecins généralistes et spécialistes (dermatologues et phlébologues), des utilisatrices (infirmières) et des pharmaciens.

Maintenir la position de leader en « plaie aiguë » et développer le marché de la « plaie chronique »

Organisation de relation publique.

Organisation de formations dédiées au personnel soignant des établissements spécialisés.

Travailler en synergie avec mes homologues URGO (ville et Hospitaliers).

- **Délégué Médical** - Innovex, **Boehringer** (Pneumologie, Cardiologie, urologie) - **Avril 2005 - avril 2006**
Mission : Visite de médecins généralistes et organisation d'actions de relation publique avec eux.
 Création de tableaux de bord et d'outils d'aide à la prospection.
- **Attaché Commercial** - Prospection/vente en binôme, **Majestic Innovation** : (Matériel pour restaurants) - **Année 2003**
Mission : Lancer un Nouveau Mixer Haut de Gamme et un Presse-Orange automatique.
 L'objectif quantitatif est de vendre minimum 3 presses oranges / mois (valeur unitaire 3000€ht)
- **Assistant de direction Commerciale**, **ImmerVision** : (objectif photo panoramique et logiciel). **Année 2001**
Mission : **Assister la direction commerciale pour le lancement dans 32 pays de l'objectif panoramique.**
 Préparation d'une offre pour un packaging adapté aux agents immobiliers et déterminer le prix du pack.
 Préparation des tournées du directeur commercial en Allemagne, Italie, Angleterre, Japon.
 Prospection auprès d'un importateur spécialisé dans la photo en Espagne.
 Gestion d'un groupe d'étudiants stagiaires pour une enquête téléphonique (europe)
 Création d'un mailing (courrier traditionnel, dans 32 pays). Le taux d'ouverture du courrier a été de 90 % UN RECORD !
- **Vendeur** - *Home Cinéma Prestige* (Audio / Vidéo GP et Pro) - **Janvier 1999 à décembre 2000**
 Conseil et vente en magasins. Participation à 3 salons spécialisés dont 1 en tant que manager et formateur.
 Réorganisation complète de la gestion des locations.
- **Activité saisonnière** - (Hôtellerie et vente d'articles spécialisés) - **Année 2004**
- **Activité saisonnière** - (Hôtellerie) - **Hiver 2001/02**

VIE ASSOCIATIVE

- **1999 et 2001 - Président de l'association étudiante.**
 - Création de la plaquette de présentation du BTS
 - Organisation de voyage d'intégration.
 - Organisation de soirée.

DIVERS

Langue

Anglais : Professionnel, écrit et parlé.

Espagnole : Scolaire

Bureautique : excellente maîtrise de la suite office suivante :

Word, PowerPoint, Excel, Outlook.

Windows et Linux.

Graphisme et publication

Publisher, Photoshop, ...

Permis B

Voyage

USA, Angleterre, Hollande, Espagne, Italie, Chine et Hong Kong, Common Wealth of Dominica, Montenegro, Albanie.

Extra professionnel

Dessin assisté par ordinateur,

Guitariste et membre d'un groupe de Rock amateur.

Sport

VTT, Ski, snowboard, voile.