

ALTERNANCE Supply Chain



Arnold MAYINGA

I CONTACT

0665905307

mayinga.arnold@gmail.com

682 av. Charles Péguy, 77190

Dammarie-les-Lys, France

Permis B - Véhicule personnel

I SOFT SKILLS

- Rigoureux
- Polyvalent
- Déterminé
- Apprentissage rapide

I Hard SKILLS

- Commerce & Négociation :
Prospection, gestion de clientèle, ventes B to B et B to C.
- Management & Leadership :
Encadrement d'équipes, formation, motivation.
- Gestion des stocks et logistique :
Suivi des commandes, optimisation des flux.
- Analyse et Stratégie : Études de marché, plans commerciaux.
- Outils informatiques : Excel, Word, PowerPoint.

I LANGUES

- Anglais : Intermédiaire
- Français : Natif

I CENTRES D'INTÉRÊT

- Mode
- Technologie
- Sport
- Cinéma
- Voyages
- Réseaux sociaux

Fort de plus de 3 ans d'expérience en commerce, management et grande distribution, je recherche une alternance de 2 ans en Master Achat Supply Chain (2025-2027). Disponible dès septembre 2025, je souhaite développer mes compétences en Achat Supply Chain dans un rythme de 7 jours en entreprise / 3 jours en formation.

FORMATION

Igensia - Nanterre

Master Manager Achat supply chain | 2025/2027

Igensia Alternance - Paris

Bachelor Management d'un centre de profit | 2024 - 2025

PPA Business School - Paris

Master Business Development | 2021 - 2023

Inseec Bachelor - Paris

Bachelor International Business | 2018 - 2019

Lycée Marcelin Berthelot - St Maur des Fossées

BTS Commerce International | 2016 - 2018

EXPERIENCE PROFESSIONNELLES

Manager de Rayon - Auchan/Casino, Paris Montparnasse | Avril 2024 - Actuellement

- Gestion des stocks et commandes, mise en rayon selon les normes de merchandising.
- Formation des collègues à l'utilisation de nouveaux logiciels de gestion.
- Encadrement de l'équipe pour atteindre les objectifs de vente.
- Participation à l'application des standards de l'enseigne et optimisation des gammes de produits.

Business Developer - T&T Corporation (E-commerce) | Septembre 2022 - Décembre 2023

- Prospection BtoB via téléphone et mailing pour obtenir des rendez-vous clients.
- Participation aux études de marché et veille concurrentielle.
- Présentation des produits et participation aux négociations avec les fournisseurs et distributeurs.
- Suivi des tendances du marché et analyse des comportements consommateurs.

Employé Commercial - Carrefour, Villiers-en-Bière | Avril 2017 - Septembre 2017

- Service client et assistance à la résolution des problèmes.
- Gestion des stocks et inventaire.
- Réapprovisionnement des rayons et mise en avant des produits.

Assistant Commercial et Communication - Traid (Association caritative, Londres) | Avril 2017 - Septembre 2017

- Prospection BtoB et BtoC via mailing, téléphone et supports promotionnels.
- Gestion des réseaux sociaux et promotion des actions de l'association.
- Construction et gestion d'une base de données clients.

I COMPÉTENCES

- Analyse de marché & veille concurrentielle
- Négociation commerciale et gestion des fournisseurs
- Gestion de produit & suivi des tendances consommateurs
- Organisation des échantillons et tests produits
- Travail en équipe & communication interservices
- Outils bureautiques : Excel, Word, PowerPoint