

CLAUDIO MARRA

CHEF DE VENTE REV2 - VAUD/GENÈVE



LinkedIn



Autre



Twitter

Au bénéfice d'un panel de compétences varié et de nombreuses années de pratique, j'occupe aujourd'hui une fonction fondamentale dans le développement organisationnel du groupe. Riche en expériences humaines, cette mission me permet d'exprimer des qualités interpersonnelles telles que la créativité, la curiosité et l'enthousiasme.

47 ans

Permis de conduire
Cossonay (1304) Suisse

c_marra

EXPÉRIENCES

CHEF DE VENTE ET ADJOINT DU DIRECTEUR COOP SUISSE ROMANDE - MEMBRE DU COMITÉ DE DIRECTION



COOP - Depuis avril 2015

- Direction d'un réseau de 48 points de vente
- Implémentation d'une dynamique commerciale
- Maîtrise de l'ensemble des paramètres de gestion
- Détection et développement de la relève
- Expansion du réseau de vente
- Relation publique et politique avec les intervenants régionaux

RESPONSABLE FORMATION SUISSE ROMANDE



COOP - Avril 2007 à mars 2015 - Renens - Suisse

- direction d'un team de 16 personnes couvrant 3 domaines (formations systèmes, spécialisées et apprentissage)
- coordination avec la formation nationale et les centres de formation COOP de Jongny et Muttenz
- développement de concepts de formation régionaux sur mandat du Directeur RH et SR
- élaboration et gestion des budgets pour le service
- élaboration et mise en place de la stratégie de formation du groupe COOP
- gestion et promotion de la formation professionnelle initiale (410 apprentis) pour la région SR

COMPÉTENCES

MANAGEMENT

- Pilotage et gestion de teams via un management par objectifs (MBO)
- Direction des unités de mon secteur de vente et développement de la relève
- Développement de la motivation et de la satisfaction de l'équipe
- Implémentation du changement lors de développements organisationnels

VENTE ET MARKETING

- Elaboration et implémentation de programmes de fidélisation
- Développement d'activités commerciales et RP
- Elaboration de stratégies marketing
- Gestion des assortiments et des layouts
- Gestion humaine, administrative et commerciale d'un point de vente

ADMINISTRATION

- Gestion administrative et financière d'un département
- Mise en place de plans pour développer la productivité
- Développement de projets commerciaux

RESSOURCES HUMAINES

- Coaching de la relève au sein du team
- Développement de stratégie RH
- Mise en place de programme de formation et de filières internes

CARACTÉRISTIQUES PERSONNELLES

- Interpersonnelles
Analytique, pensée stratégique, à l'aise avec les chiffres, curieux, ouvert d'esprit, déterminé, pugnace, orienté résultats, réfléchi
- Managériales
Team management, gestion de projet, direction de département (inclus responsabilité budgétaire), formation et coaching, négociation, implémentation de stratégies
- Informatiques
MS-Office Tools, SAP, application intranet et internet
- Langues
Français et Italien (langues maternelles), Allemand – ZDFB
Anglais – connaissances

FORMATIONS

- **Octobre 2018 à mars 2019** - newperspectives coaching - Coach ICF - Solutionsurfers®
Solution Focus est spécialement adaptée pour le business coaching et a fait ses preuves dans l'accompagnement dans les entreprises. L'école de coaching Solutionsurfers® est accréditée par l'International Coach Federation (ICF).
- **Janvier 2009 à juin 2012** - Université de Geneve - MAS - Master of Advanced Studies in Human Resources
Le master of advanced studies en gestion des ressources humaines et des carrières prépare les hommes et les femmes d'aujourd'hui à exercer les métiers des ressources humaines de demain, à un haut niveau professionnel et dans toute leur richesse.
- **Janvier 2004 à décembre 2006** - Business School Lausanne - MBA - Master in Business & Administration
Un MBA de BSL se caractérise par une imagination créatrice, une forte individualité, la détermination de réussir et une grande motivation. Il réunit des managers des horizons les plus divers. Ils partagent tous le désir d'améliorer leurs capacités à résoudre les problèmes. L'effet est excitant, stimulant, et conduit à élargir rapidement son expérience.
- **Janvier 2004 à décembre 2006** - ESM - Ecole de Management et Communication - DESS en gestion d'affaires
- **Janvier 2001 à décembre 2003** - MPM - Marketing Personnel Management School - Brevet Fédéral de Technicien en Marketing