



BRUNO CAROTINE

CHARGÉ DE
COMMUNICATION

CONTACT



06 52 72 48 17



brunocarotine@gmail.com



177 place du Marché
01330 Villars les Dombes

FORMATION

Certificate IV - Marketing et communication

2019– 2020 | Sydney - Australie

BTS Management des Unités Commerciales

2008– 2010 | CCI de Lyon

Baccalauréat Economie et Social

2006 | Lyon - Lycée St Just

COMPÉTENCES

- Captation Vidéo
- Montage Vidéo
- Prise de vue (photo)
- Retouche photo
- Création site web
- Management
- Communication
- Marketing
- Négociation
- Stratégie commerciale
- Reporting
- Organisation
- Rigueur
- Esprit d'équipe

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- Permis A & B
- Maîtrise du pack office
- Notions Suite Adobe
- Maîtrise DaVinci Resolve
- Maîtrise Première Pro
- WordPress
- Anglais: niveau avancé

Au cours de mes 15 années d'expériences, j'ai su développer de solides compétences pour le métier de chargé de communication. Mon sens de l'organisation, mon esprit créatif et ma capacité à travailler en mode projet font partie de mon savoir-faire acquis et m'ont permis de dépasser les objectifs qui m'étaient fixés. Toujours orienté résultats et satisfaction client, j'ai su faire preuve d'autonomie, d'écoute et d'esprit d'équipe dans la gestion quotidienne de mes missions.

En 2019, j'ai souhaité accomplir un projet personnel, partir vivre une année en Australie. Durant cette expérience, j'ai eu l'opportunité d'étudier le marketing et la communication au sein de l'école Mercury Colleges de Sydney, mais également d'ouvrir une crêperie. Cela m'a permis de faire face aux problématiques entrepreneuriales telles que la finance, la gestion, le marketing et le management mais aussi de me confronter à une nouvelle culture et un nouveau mode de communication.

Depuis février 2023, je suis chef de secteur pour l'entreprise LINDT, je souhaite aujourd'hui me diriger vers un poste répondant à mon appétence pour la communication et le digital.

EXPERIENCE

Manager de Commerce - Châtillon sur Chalaronne

COMMUNAUTÉ DE COMMUNES DE LA DOMBES - FÉVRIER 2022 - FÉVRIER 2023

- Pilotage de l'activité "développement du commerce": gestion du budget commerce, planification des actions à mener en collaboration avec les autres services de la communauté de communes de la Dombes.
- Co-animation de réunions et de commissions de développement économique avec les élus territoriaux.
- Gestion de la marketplace "achetez en Dombes.fr": relation avec les entreprises et les prestataires, prospection de nouveaux adhérents, marketing digital (campagnes, affiches, flyers, bannières,...)
- Co-crédation d'un magazine à destination des entreprises du territoire (définition de la ligne éditoriale, sélection des articles,...)

Gérant d'une crêperie - Sydney (Australie)

THE RENDEZ-VOUS CREPES - JANVIER 2019 - JUIN 2020

- Gestion quotidienne du point de vente (relation clients & fournisseurs, commandes, comptabilité, hygiène)
- Gestion de la communication: community management (Facebook, Instagram), campagnes Facebook Ads, création de visuels (affiches, menus,...), prospection commerciale (événementiel, marché communaux)
- Management et formation des 3 employés.
- Participation à des événements
- Résultats après 15 mois: +8% de CA vs N-1 et revente du point de vente (plus-value +10%)

Chef de secteur (GMS) - Auvergne Rhône-Alpes

UGPBAN - SEPTEMBRE 2015 - MAI 2018

- Négocier le référencement de La Banane Française en centrale d'achat régionale (Leclerc, Système U, Intermarché) en binôme avec le responsable commercial.
- Création de plans merchandising pour préconisation d'implantation.
- Mise en place du concept en magasin: implantation, merchandising (PLV, visuels,...)
- Analyse des performances commerciales et reporting des actions menées en magasin.
- Participer aux salons organisés par les différentes enseignes.
- Résultats après 3 ans: 4 centrales régionales ouvertes, concept déployé dans 120 magasins.

Promoteur des ventes- Auvergne Rhône-Alpes

LACTALIS FROMAGES - OCTOBRE 2012 - AOÛT 2015

- Négocier la présence des références des marques du groupe Lactalis (DN) et optimiser leur implantation en rayon (PDL).
- Réimplantation des rayons en fonction de la saisonnalité et proposer des recommandations merchandising (planogrammes,...).
- Montage des opérations commerciales (prospectus,...), des mises en avant produits et installation de la PLV pour la théâtralisation de l'offre.

Manager de Rayon - Lyon

LES BOUCHERIES ANDRÉ - AOUT 2008 - AOUT 2010 (ALTERNANCE) ET SEPTEMBRE 2010 - JUIN 2012

- Gestion du rayon produits frais (crèmerie, charcuterie, traiteur): implantations, commandes, réapprovisionnement des linéaires, réception des marchandises.
- Management d'une équipe de 4 employés libre-service (planning, formation, missions).
- Analyse commerciale: veiller à l'atteinte des objectifs: chiffre affaires, marges, satisfaction clients.