

Responsable d'un point de vente

1997–1999

Responsable de « Signal tout » dans le secteur de la signalétique

Responsable de point de vente – Boutique de signalétique & services
Gestion complète et opérationnelle d'un magasin multi-activités
(signalétique, reproduction, textile personnalisé) dans un contexte artisanal.

Activités & missions quotidiennes :

Accueil client, vente, conseil personnalisé
Fabrication de tampons encreurs t-shirts personnalisés, reliures,
Panneaux signalétique, reproduction de clés
Gestion des photocopieurs en libre-service et prestations associées,
Prise en charge de la caisse, des commandes et des stocks
Organisation complète du point de vente

Compétences mobilisées :

Polyvalence terrain : technique, vente, relation client, micro-logistique
Savoir-faire artisanal : personnalisation textile, gravure, reproduction
Sens du service et adaptabilité face à des demandes variées
Prise d'autonomie rapide sur un point de vente à faible flux

Soft skills clés :

Endurance et engagement personnel (du lundi au samedi sans relâche)
Sens de l'initiative malgré un contexte peu porteur
Relation client humanisée dans un environnement de proximité
Résilience face aux limites structurelles (emplacement, flux, visibilité)



« Cette expérience m'a forgé. À la sortie du BTS, j'ai tout donné, dans un poste très concret, où je faisais tout de A à Z. Les conditions étaient dures (peu de passage, beaucoup d'heures), mais j'y ai appris le goût de la polyvalence, la rigueur du travail manuel, et l'importance d'un point de vente bien positionné. Même si l'aventure s'est arrêtée, j'en garde une vraie fierté. »