



Journée école entreprise Garonne fruits Collège Simone Veil



A Garonne fruits :

Commercial terrain RHD

Tom Bodin

Commercial GMS

Pierre Palisses

Acheteuse

Justine Calviac

Responsable qualité

Margaux Collet

Chargée de communication

Laurie Dejeux

QUI EST QUOI ?

Liste 1

- Garonne fruits
- Supermarchés
- Agriculteurs/Producteurs
- Restaurants
- Cantines scolaires

Liste 2

- Fournisseur
- Distributeur
- Clients



QUI EST QUOI ?

Réponse :

- Nous (Garonne fruits) sommes distributeurs en fruits et légumes.
- Les producteurs/agriculteurs sont nos fournisseurs en fruits et légumes.
- Nous vendons nos fruits et légumes à nos clients, c'est-à-dire aux restaurants, aux supermarchés et aux cantines scolaires.

Les termes techniques :

RHD : Restauration hors domiciles

- Restaurants, pizzérias
- Cantines scolaires et d'entreprise
- Maisons de retraites

GMS : Grandes et moyennes surfaces

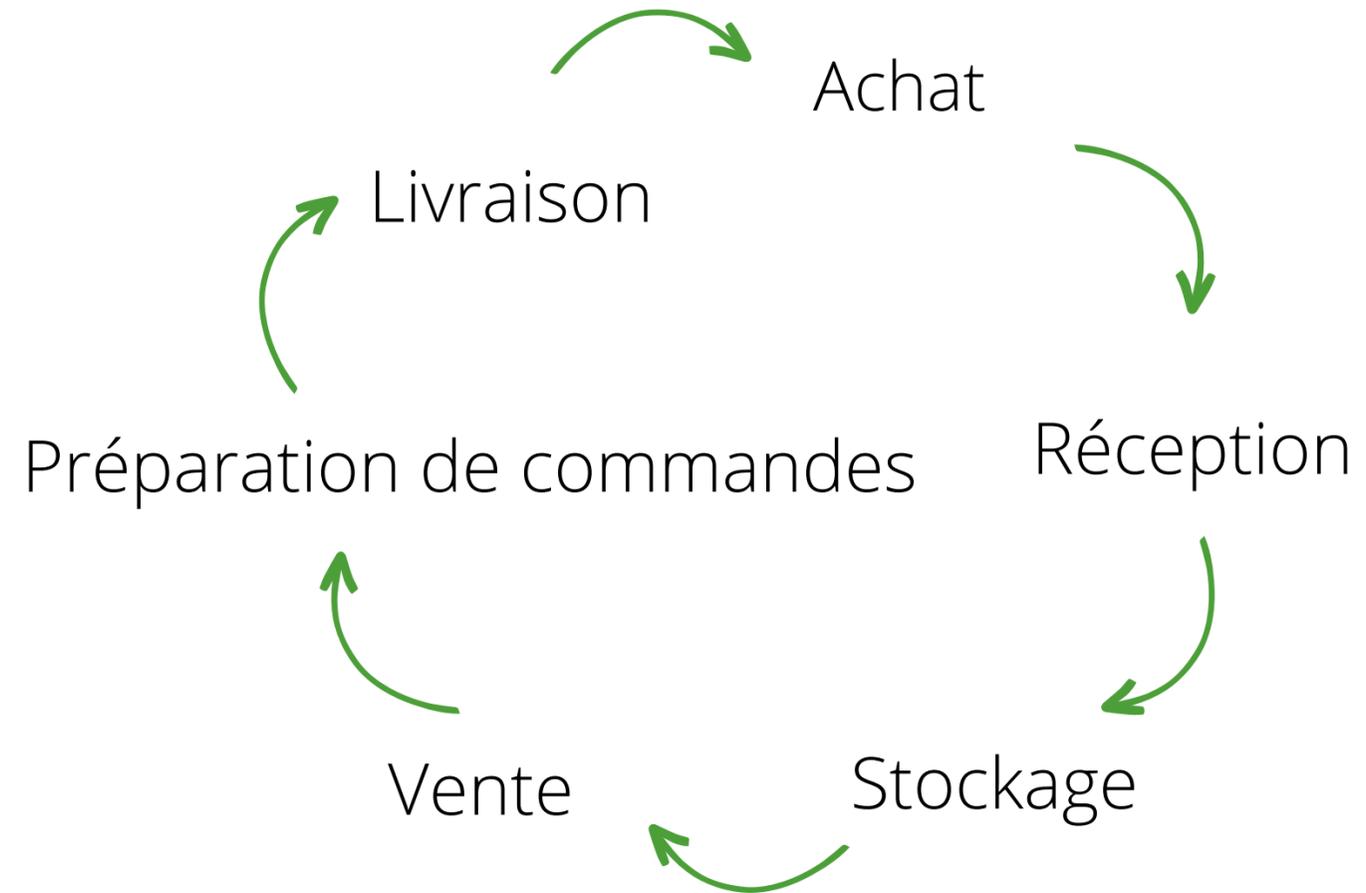
- Supermarchés
- Hypermarchés
- Épiceries

Carrefour market, E.leclerc, Intermarché ...



NOTRE ENTREPRISE

Notre activité



ALTERNANT COMMERCIAL GMS

PIERRE PALISSES

" Représenter l'entreprise et développer l'activité commerciale tout en fidélisant les clients"

Parcours scolaire :

- Bac STMG option marketing
- En alternance :
 - BTS Négociation et relation client
 - Licence Pro Gestion des Petites Organisation Durables
 - Master Management, Commerce et Entrepreneuriat

Son travail :

- Alternance : 3 semaines en entreprise VS 1 semaine à l'école
- Gérer un portefeuille de clients
- Analyser et comprendre les problèmes et les besoins des clients pour leur proposer des produits et des solutions adaptées
- Promouvoir les offres et animer le portefeuille client
- Développer l'activité auprès de prospects
- Rendre compte de son activité commerciale auprès de l'équipe et des responsables
- Coordonner des activités entre tous les services (achats, logistique, transport...)



COMMERCIAL TERRAIN RHD

TOM BODIN

Parcours scolaire :

- Bac technologique et BTS Hôtellerie et Tourisme (2016)

Reprise d'étude (2019) :

- Licence professionnelle Marketing et Commercialisation alimentaire
- Master Management de la stratégie et de la performance commerciale

Son travail :

- Alternance puis CDI
- Suivi clients : visites, propositions, gestion des problèmes
- Animations

- Démarchage : trouver des nouveaux clients
- Administratifs : rapports, email ...

- Livraisons occasionnelles
- Visites producteurs



ACHETEUSE FRUITS ET LÉGUMES

JUSTINE CALVIAC

" Acheter des légumes de qualité à un prix satisfaisant pour les clients, tout en rémunérant les producteurs au juste prix."

Parcours scolaire :

- Bac S
- École d'ingénieur - Agriculture - Agronomie - Agroalimentaire
- Master 2 Chef de produit et études Marketing

Son travail :

- Identifier les besoins des commerciaux en légumes
- Acheter les produits auprès de fournisseurs
- Valider la conformité des produits (qualité et quantité)
- Trouver de nouveaux fournisseurs et leur rendre visite



RESPONSABLE QUALITÉ

MARGAUX COLLET

" Assurer la qualité des produits, identifier les éventuels problèmes et trouver des solutions, dans le but de satisfaire nos clients."

Parcours scolaire :

- Bac général S
- BTS Assistant de gestion
- Licence Pro Management de la qualité et du service

Son travail :

- Répondre aux réclamations des clients
- Former les salariés sur l'hygiène
- Analyser des données
- Mettre en place des solutions avec les responsables
- Participation à des audits



CHARGÉE DE COMMUNICATION

LAURIE DEJEUX

" Faire connaître l'entreprise et apporter une aide aux commerciaux pour vendre les produits et fidéliser leur clientèle "

Parcours scolaire :

- Bac général ES
- Licence économie et gestion
- Master 1 Science du management
- Master 2 Développement Marketing et commercial

Son travail :

- Alternance puis contrat à durée indéterminé
- Création de supports : affiche, présentation, catalogue, contenu réseaux sociaux
- Création et gestion des RS, rédaction de la "stratégie digitale"
- Organisation et gestion des événements internes et externes

