

CONTACT

- 06.74.04.27.87
- sebastienrivoire@outlook.fr
- 6 Place du traité de Rome69007 LYON
- in www.linkedin.com/in/ sébastien-rivoire-8b08401ba

FORMATIONS

2020 - 2021

EKLYA SCHOOL OF BUSINESS

Bachelor d'attaché commercial

2010 - 2013

CITÉ SCOLAIRE INTERNATIONALE DE LYON

Bac scientifique spécialisation mathématiques

LANGUES

- Français : langue maternelle
- Allemand : courant (C1)
- Anglais : intermédiaire supérieur (B2)

CENTRES D'INTÉRÊT

- Basket: 12 ans en compétition régionale
- Volley: 2 ans en loisir
- Jeux vidéo : préférence pour les jeux de stratégie

Sébastien RIVOIRE

Coordinateur Gestionnaire de flux logistiques

PROFIL

Professionnel de 30 ans en reconversion, je souhaite mettre à profit mon expertise en gestion des flux et en optimisation des processus logistiques pour contribuer à l'excellence des opérations. Dynamique, rigoureux et engagé, je suis prêt à relever les défis de la Supply Chain.

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

- Travailler en équipe dans un environnement logistique
- Organiser les flux et définir les priorités
- Préparer les commandes, scanner et vérifier les données
- Assurer le suivi client et saisir les commandes

COMPÉTENCES INFORMATIQUES

- Pack Office (Word, Excel, Outlook)
- Bases en outils logistiques (WMS, scanning)

QUALITÉS PERSONNELLES

- Rigueur et ponctualité
- Sens de l'organisation
- Fiabilité et précision
- Motivation et envie d'apprendre
- Esprit critique et analyse

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Ouvrier polyvalent

2024 - 2025

ARES SERVICES RHÔNE - Prestataire DHL

Aéroport Lyon Saint-Exupéry,

Participation à une plateforme traitant jusqu'à 12 000 colis/jour:

- Travailler en équipe dans un environnement logistique exigeant
- Organiser le tri des colis
- Gérer les flux et respecter les délais
- Scanner, vérifier et saisir les données colis
- Appliquer strictement les procédures de sécurité et de qualité
- Assurer un rôle essentiel dans la chaîne logistique en garantissant une ponctualité stricte

Attaché commercial

2020 - 2021

KAREOO - Lyon Vaise

- Analyser les besoins des clients et proposer un conseil personnalisé
- Travailler en équipe et coordonner les actions commerciales
- Prospecter de nouveaux clients et développer le portefeuille
- Conduire des entretiens de vente et négocier les accords

Attaché commercial

2018 - 2019

MESA FRANCE - Décines-Charpieu

- Accueillir les clients et gérer la relation en point de vente
- Identifier les besoins et assurer un accompagnement personnalisé
- Collaborer au sein de l'équipe commerciale
- Assurer le suivi client et mettre en œuvre des actions de fidélisation
- Analyser les ventes et garantir la qualité des prestations
- Saisir et gérer administrativement les commandes