



Arnaud Barreira

RESPONSABLE COMMERCIAL | MANAGEMENT | CLIENTELE PREMIUM

Professionnel expérimenté du commerce et de la relation client dans des environnements exigeants, notamment le retail premium, l'automobile et l'entrepreneuriat. Habitué à encadrer, développer une activité, fidéliser une clientèle et représenter une marque avec exigence.

Autonome, dynamique et doté d'un excellent sens du contact, je souhaite aujourd'hui mettre mon expérience au service d'une entreprise offrant un environnement professionnel exigeant et valorisant.

INFORMATIONS

Permis A et B

06.26.86.19.31

arn.barreira@gmail.com

15/07/1975 Neuilly sur Seine

39 Av. Aimé Martin - 06200 Nice

LANGUES

Anglais

Espagnol

Portugais

Italien - notions

INTERÊTS

Lecture

Automobile

Golf (Débutant)

FORMATIONS

BTS Action Commerciale - Paris 1995

DEUG de droit Assas - Paris 1993

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

● Responsable de boutique - Bain de Soleil (Nice)

2016 - JUILLET 2026 | 10 ANS

- Gestion complète des 3 boutiques et développement du chiffre d'affaires.
- Management et animation des équipes commerciales.
- Conseil et accompagnement d'une clientèle française et internationale.
- Gestion des stocks, commandes, fournisseurs et merchandising.
- Sélection des collections et négociation avec les fournisseurs.
- Mise en place d'opérations commerciales et événements clients.
- Développement et fidélisation d'une clientèle haut de gamme.
- Gestion administrative et suivi de l'activité.

● Directeur fondateur - Mini Works (Porto, Portugal)

2006 - 2015 | 9 ANS

- Création et développement d'une activité automobile pour les BMW MINI.
- Gestion commerciale, administrative et financière de l'entreprise.
- Développement d'un portefeuille clients et de partenariats.
- Recherche et sélection de fournisseurs et prestataires.
- Organisation d'événements et animation d'un réseau de passionnés.
- Gestion de projets de la conception à leur réalisation.

● Chauffeur de Maître - Particulier (Paris XVIème)

2000 - 2005 | 5ANS

- Transport et accompagnement d'une clientèle exigeante.
- Grande disponibilité et adaptation aux besoins du client.
- Respect strict de la confidentialité, des horaires et des impératifs de service.
- Sens développé de la présentation et de la qualité de la prestation.

● Vendeur - Polo Ralph Lauren (Paris VIIIème)

1996 - 1999 | 3 ANS

- Conseil et vente auprès d'une clientèle exigeante.
- Développement de la relation client et fidélisation.
- Mise en valeur des collections et respect des standards de la marque.
- Accueil, écoute et accompagnement personnalisé.

PROJET PERSONNEL

● Co-Fondateur - My Classic Car Life (Suisse)

DEPUIS 2019

- Création d'un site dédié aux véhicules de collection.
- Développement d'une communauté de passionnés.
- Création de contenus et développement de partenariats.
- Organisation d'événements autour de l'automobile.
- Développement d'un réseau de contacts en France et à l'international.