



\*\*\*\*\*

\* \*\*\*\*\* \*\* \*\*\*\*\*

François (79260)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*.\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*

## Animateur Régional, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

oct. 2003 /

#### **Animateur régional**

MAXTOYS puis KING JOUET

*Encadrement d'un secteur de 20 magasins :*

*Gestion commerciale, développer le CA de mon secteur :*

*Optimisation et suivi des 20 magasins en termes de merchandising, de mise en avant, PLV,*

*balisage*

*Optimisation et suivi des performances de CA de chaque magasin, d'indicateurs de la satisfaction client ainsi que les indicateurs ventes : (Marge-PM-poids catalogue-Perf locale-NPS-satisfaction google)*

*Contrôle de la gestion des stocks, suivi de la marge- Plan d'actions pour corrections le cas*

*échéant-*

*Recherche de nouvelles opportunités en termes d'ouvertures-*

*Force de proposition d'actions commerciale ou tout autre action qui permet le développement du*

*CA.*

*Gestion des ressources humaines :*

*Encadrement d'une équipe de 20 directeurs de magasin cadres ( 90 personnes environ réparties*

*sur les 20 magasins)*

*Gestion et contrôle des plannings salariés sur le logiciel ADP et OCTIME*

*Recrutement, accompagnement et formation des directeurs magasin, validation du recrutement et*

*contrôle de la formation des équipes.*

*Montée en compétences / coaching-*

*Respect des objectifs des frais de personnel.*

*Gestion administrative :*

*Rapports journaliers sur mes visites des magasins.*

*Rapports hebdomadaires sur les explications du CA de mon secteur.*

*Contrôle et suivi de la gestion administrative des magasins*

*Contrôle des postes des dépenses : fournitures de bureau, déchets, électricité*

*Suivi des nouvelles ouvertures de magasins : travaux, plan mobiliers, équipes d'implantation,*

*logistique, respect des délais, commission de sécurité.*

oct. 1997 / oct. 2013

#### **Responsable magasin**

Enseigne Nationale spécialisée en vente de jouets - Poitiers

*Gestion d'un magasin :*

*\*Ouverture du magasin en octobre 1997, gestion d'une équipe de 4 personnes*

*Progression du CA de ce point de vente de 900 000 € à 1 500 000 € en 2013*

*Gestion des plannings, des flux de marchandise, de la tenue du magasin, des clôtures de*

*caisses et des dépôts en banque.*

*Recrutement et formation des vendeurs et contrats de professionnalisation.*

### DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1989

**Bac A, littéraire Option mathématiques - BAC**

Poitiers

**COMPETENCES**

---

ADP

**COMPETENCES LINGUISTIQUES**

---

Français

**CENTRES D'INTERETS**

---

tennis, natation, jardinage, bricolage