

\*\*\*\* \*\*\*\*\*\*\*\*\*\*\*
22/03/1982 (42 ans)
Nationalité Française
concubinage
Permis B

\*\* \*\*\*\*\* \*\*\* Le Vauroux (60390) \*\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*\*\* \*\*\*\*\* @\*\*\*\*\* \*\*

# Chef de secteur, Sénior

#### **EXPERIENCES PROFESSIONNELLES**

## janv. 2022 / aujourd'hui Chef de secteur multisite

Grand frais

Secteur de 8 magasins dans l'Oise et Val d'Oise

- Recrutement, Management et Accompagnement à la montée en compétences d'une équipe de 15 collaborateurs dont 8 cadres agents de maitrise et 8 agents de maitrises.
- Mise en place de Plans d'Actions pour atteindre les résultats : Analyse, Pilotage et Animation de tableaux de bord
- Gestion Financière des points de vente : Frais généraux, frais de personnel démarque. Compte d'exploitation

## sept. 2016 / déc. 2021 directeur magasin

Supermarches match

Ca annuel 11.5M€ effectif de 40 personnes

Management équipe (1 cadre, 6 Agents de maitrise)

gestion d'un compte d'exploitation complet

formation du personnel

connaissance métiers de bouche ( boucherie, poissonnerie, charcuterie fromage, boulangerie)

## avr. 2014 / juin 2021 directeur magasin

Leader-Price (groupe casino)

Aujourd'hui Chiffre d'affaires moyen mensuel 260000€, effectif 9 personnes

- \* Management de l'équipe
- \* Gestion des stocks et des commandes
- \* Elaboration des plannings

#### déc. 2007 / janv. 2014 Responsable magasin

ALDI MARCHE (magasins de Bray Sur Seine, Pierrefitte sur Seine, Goussainville)

Chiffre d'affaires moyen mensuel 330000€ effectif 5 personnes

- \* Gestion de stocks (entrées/sorties)
- \* Management
- \* Mise en rayon

## févr. 2007 / juil. 2007 V.R.P.

CERTIFIED LABS. (Division de SNC NCH France)

Chiffre d'affaires 30.400.000 EU, Effectif De 470 à 520

- \* Secteur géographique : Val d'Oise Ouest
- \* Vente de produits chimiques
- \* Clientèle professionnelle (Artisans, industriels)

## déc. 2006 / Délégué commercial

LESCOT SA

Chiffre d'affaires 22.100.000 EU, Effectif De 75 à 80

- \* Secteur géographique : Grand sud Ouest de la France
- \* Vente de produits d'entretien
- \* Clientèle de stations-service (TOTAL & ELF) et GMS

## janv. 2004 / déc. 2006 Télévendeur

LESCOT SA

(Alternance)

- \* Secteur géographique : Sud et Centre de la France
- \* Vente de produits d'entretien

SDF LECOMTE LAMIEL (Fruits)

\* Clientèle de stations-service GMS et gendarmeries

janv. 2000 / déc. 2008 vendeur manutentionnaire sur marchés

et Légumes)

- \* Mise en place d'étalage
- \* Vente de fruits et légumes
- \* Formation des nouveaux employés

# **DIPLOMES ET FORMATIONS**

/ juin 2006 Diplôme de Responsable Commercial BAC +4; Approfondissement des

techniques de vente en business to business et de vente complexe -

BAC+4

Ecole Supérieure de Vente de la CCI de Versailles

/ juin 2004 BTS technico-commercial - BAC+2

lycée Gustave Monod à Enghien les bains

/ Formation technique : mécanique et électrique

/ Formation commerciale : marketing, droit, et économie

/ Apprentissage du fonctionnement en mode projet

# **COMPETENCES**

Excel, Word, Power Point Adobe Photoshop

## **COMPETENCES LINGUISTIQUES**

AnglaisElémentaireEspagnolBilinguePortugaisBilingue

## **CENTRES D'INTERETS**

Littérature : Bernard Werber, C.S. Lewis., Aquariophilie, terrariophilie, modélisme