



\*\*\*\*\*

02/10/1972 (47 ans)  
Nationalité France  
Marié - 1 Enfant  
Permis B

\* \*\*

Poitiers (86000)  
\*\*\*\*\*

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

---

## responsable/adjoint magasin, Sénior

---

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

---

- déc. 2019 / févr. 2020**     **Manager ELDPH**  
Super u (vouillé)
- févr. 2018 / nov. 2019**     **Directeur magasin**  
Kingjouet (Poitiers Chasseneuil)
- juin 2007 / déc. 2017**     **Directeur magasin**  
La Grande Récré (SAUMUR 49)
- nov. 2003 / mai 2007**     **Directeur magasin**  
La Grande Récré (NEVERS 58)
- oct. 2002 / oct. 2003**     **Directeur adjoint**  
La Grande Récré (POISSONNIERE Paris 2)
- avr. 2000 / sept. 2002**     **Directeur adjoint**  
La Grande Récré (BELLE EPINE 94)
- févr. 1999 / mars 2000**     **Responsable magasin**  
La Grande Récré (ST GENEVIEVE DES BOIS 91)
- oct. 1996 / janv. 1999**     **Responsable adjoint**  
Mégajouet (LAVAL 53)
- oct. 1992 / sept. 1996**     **Vendeur**  
Michel Thébault (CHATEAU-GONTIER 53)

### DIPLOMES ET FORMATIONS

---

- sept. 2004 / juin 2016**     **Merchandising, connaissance de l'enfance, vente (focus vente), démonstrations, ventes collectivités**  
Institut de formation ludendo
- sept. 2001 / juin 2004**     **\* Réseau Attitudes; Management 1, 2 et 3**
- sept. 1989 / juin 1991**     **Bac pro commerce - BAC**  
Lycée Robert Buron \* Laval 53
- sept. 1988 / juin 1989**     **Seconde générale**  
Lycée Immaculée conception \* Laval 53
- sept. 1987 / juin 1988**     **Brevet des collèges**  
Collège Alain Gerbault \* Laval 53

## **COMPETENCES**

---

### « Savoir-faire »

Animation d'équipe (Planification, communication, objectifs, priorités, briefs, débriefs , entretiens, réunions), développement des ventes (techniques de vente, opérations promotionnelles, merchandising), développement de la performance (Analyse CA et indicateurs, gestion démarque, reporting, pilotage frais du personnel et généraux, plan d'action), Gestion des caisses (Respect des procédures d'encaissement, gestion des circuits financiers, gestion des conflits et fluidité des passages, formation équipiers)

### « Savoir être »

Esprit commerçant, organisation, réactivité, sens des priorités, exemplarité, écoute

### « Savoir »

Connaissance des techniques de vente, des indicateurs de vente, des techniques managériales, word, excel,

## **CENTRES D'INTERETS**

---

Course à pied, Cinéma, Musique