



\*\*\*\*\*

27/05/1983 (40 ans)

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

Camphin-en-Carembault (59133)

\*\*\*\*\*

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

## DIRECTRICE MAGASIN P, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2022 / juin 2023

#### DIRECTRICE DE MAGASIN

HUBSIDE STORE LILLE

*Magasin de multimédias (Smartphones, tablettes, ordinateurs...) et de services (assurance, carte*

*fidélité, locations, site internet et conciergerie)*

*Rattachée au Directeur d'exploitation régional et au directeur commercial régional, en charge du*

*développement du chiffre d'affaires du magasin, de l'animation d'une équipe de 9 personnes (6*

*vendeurs + 1 promoteur et 2 hôtesse), (organisation, planning, recrutement, formation,*

*évaluation et évolution), garante des résultats économiques : contrôle des procédures internes*

*(rachats, informatique, caisse, flux de marchandises, inventaires, pplan), gestion des commandes, des SAV, des rachats de reprises, des remises en banque, du flux clients (via les*

*hôtesse), des litiges clients ...*

*\* Reprise de la gestion du magasin de Fâches-Thumesnil (2 mois) puis celui d'Euralille et*

*gestion de Fâches et Euralille simultanément de Mai à Septembre 2022.*

*\* Formation des équipes et de mes homologues : sur le logiciel de caisse, sur les différents*

*processus de l'enseigne (SAV, reprises, paiement en plusieurs fois...), sur le discours de vente*

*(sketching, audit), sur les processus de pilotages (pour les nouveaux directeurs), formation*

*des hôtesse.*

*\* Animation commercial : gestion des indicateurs de vente (nombre de services vendus,*

*projection, taux de perte, taux de reprises, CA, commande, taux de marge, taux d'accessoires,*

*taux de transformation...) avec mise en place d'objectifs quantitatifs et qualitatifs.*

*Animation*

*de l'équipe au quotidien (vendeurs, promoteurs et hôtesse), entretiens mensuels et annuels,*

*réunions d'équipe.*

juin 2017 / mars 2021

#### RESPONSABLE DE MAGASIN

KERIA LUMINAIRES Lesquin

*Magasin de luminaires, de meubles et de décorations*

*Surface de vente de 800m<sup>2</sup>*

*Rattachée au Directeur Régional, en charge du développement du chiffre d'affaires du magasin, de*

*l'animation d'une équipe de trois personnes (organisation, planning, recrutement, formation,*

*évaluation et évolution), garante des résultats économiques : négociation des objectifs*

*annuels et mensuels, contrôle des procédures internes (informatique, caisse, flux de marchandises), gestion des commandes, des SAV, remise en banque, gestion de critizr...*

*\* Reprise de la gestion du magasin, magasin laissé à la dérive au fil des années, reprise : de*

*la gestion de l'équipe, des méthodes de ventes, de la gestion du stock, du merchandising ce*

*qui a conduit à une amélioration de la satisfaction client, de la gestion des budgets (renégociation des contrats des intervenants extérieurs : agents d'entretien,*

ramassage des

cartons...), stock à jour...

\* Formation de l'équipe : mise en place de réunions hebdomadaires, d'entretiens mensuels ce qui

a permis l'amélioration de la motivation, des indicateurs de ventes de l'équipe : chiffre d'affaires, taux d'équipements (vente de luminaires et d'ampoules) ...

\* Développement Commercial : mise en place de partenariats par la prospection de nouveaux

interlocuteurs (Comité d'Entreprise, architecte, électricien, décorateur d'intérieur) et développement des ventes.

\* Déploiement de la stratégie d'entreprise : en 2019, volonté de l'enseigne d'opter pour des

magasins plus petits pour un effet plus « cocooning » donc réduction de la surface à 500m<sup>2</sup> :

liquidation partielle et réagencement complet du magasin fait par nos soins.

\* Organisation de la liquidation et de la fermeture du magasin ainsi que la fermeture du

magasin de Béthune en 2019.

**mai 2016 / août 2016**

### **RESPONSABLE DE SECTEUR**

CONTENTIA Wasquehal

Société spécialisée dans le secteur du recouvrement de factures.

Rattachée au Chef de Service, en charge de l'animation et de la gestion d'une équipe de 10 à 15

télé-conseillers en recouvrement (organisation, planning, recrutement, formation, évaluation).

\* Mise en place d'objectifs quantitatifs et qualitatifs pour les télé-conseillers afin de les

évaluer et de fixer leurs primes.

\* Assurer un service client de qualité.

\* Travailler en collaboration avec un partenaire : ENGIE.

\* Application et vérification des protocoles du partenaire et de la société.

**févr. 2012 / avr. 2016**

### **RESPONSABLE DE MAGASIN**

KISLY Auchy les mines/ Seclin

Magasin de prêt à porter, de chaussures et d'accessoires de 800m<sup>2</sup>.

Rattaché au Responsable Régional, en charge de l'animation et de la gestion du point de vente,

gestion d'équipe : cinq personnes (organisation, recrutement, formation, évaluation, évolution).

\* Evolution de la surface de vente en 2014 : changement de magasin de Seclin (400m<sup>2</sup>, 4

personnes) à Auchy-les-Mines (800m<sup>2</sup>, 5 personnes).

\* Ouverture du magasin de Seclin (installation, merchandising...).

\* Garante d'un service client de qualité, commande de réassort selon les besoins du magasin.

\* Contrôle des procédures internes, remise en banque, merchandising...

**nov. 2011 / févr. 2012**

### **RESPONSABLE DE MAGASIN**

CLAIRE'S Roncq

Magasin d'accessoires, et de bijoux fantaisies pour femmes et enfants.

Rattachée au Manager Régional, en charge de l'animation et de la gestion d'équipe : 4

personnes,

assurer un service client de qualité en respectant les procédures de la société,

atteindre les

objectifs, remise en banque...

(CDD remplacement maternité)

**oct. 2009 / sept. 2011**

### **RESPONSABLE DE RESEAU**

EURL CHARAD les Hauts de France

Rattachée au Gérant, en charge de l'animation d'un réseau de cinq partenaires (instituts de beauté),

à partir de Sept 2009 et dans la continuité des 2 postes précédents :

\* Ouverture de cabine de soins Cellusonic, développement du concept proposé dans l'institut «

forme et minceur ».

\* Management de 15 personnes, formation, encadrement, dynamisation et développement des ventes.

\* Contrôle et récupération des caisses, gestion de stock, clôtures des comptes de fin de mois.

\* SAV machines, application et vérification des protocoles.

févr. 2009 / sept. 2009

**RESPONSABLE DE L'INSTITUT**

FORME ET MINCEUR (EURL CHARAD) Lille

*Rattachée au Gérant, en charge de la gestion de l'institut et d'une équipe de trois personnes...*

*(Organisation, planning, recrutement, formation, évaluation, évolution), accueil de la clientèle,*

*vente de cure cellusonic (consultation de 30mn avec le client) et d'abonnement power plate, gestion*

*des caisses, ouverture fermeture.*

*(Reprise de l'institut Océa forme et minceur : power plate, UV, massages, soins cellusonic de*

*Février à Sept 2009)*

juin 2008 / janv. 2009

**COACH SPORTIF, ACCUEIL ET ASSISTANTE DE SOIN CELLUSONIC**

OCEA FORME ET MINCEUR

janv. 2006 / juin 2008

**RESPONSABLE ET EQUIPIERE POLYVALENTE**

KOEZIO Villeneuve d'Ascq

*Parc de loisirs indoor (ouverture du 1er site, anciennement « INQUEST »)*

*Rattachée au directeur, en charge d'une équipe de 15 à 20 personnes 3 à 4 fois*

*soirs/après-midi : surveiller le déroulement de l'activité à tous niveaux (accueil, flux dans le jeu, sécurité clients et équipiers, satisfaction clients, caisses, restauration,*

*organisation de l'équipe (Accueil, vente, cuisine, service, vestiaire, jeux), ouverture-fermeture du site...*

**DIPLOMES ET FORMATIONS**

---

/ juin 2021

**Anglais**

Inlingua

/ juin 2021

**Excel**

Afpi

/ juin 2021

**Gestion Des Conflits**

Orsys

sept. 2006 / juin 2007

**MASTER 2 MELS : Motricité Expression Langage et Santé - BAC+5**

STAPS LILLE 2 Ronchin

**COMPETENCES**

---

Excel, PowerPoint, Word, Pack Office, tablettes

**COMPETENCES LINGUISTIQUES**

---

**Anglais**

**Espagnol**

Elémentaire

**Français**

**CENTRES D'INTERETS**

---

volley-ball, fitness, voyages, déco, mode