



11/10/1975 (48 ans)
Nationalité Française
Célibataire
Permis A et B

** *** ** *

Croissy-sur-Seine (78290)
** ** ** ** ** - *****
*****@*****,**

CV CHEF DE RAYON, Senior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juin 2019 / déc. 2019

Gestionnaire de stocks / manager logistique

Société « SAFEXIS » St Ouen l'Aumône
Adapter le volume d'achat au chiffre d'affaire.

- * Analyse des ventes passées et adaptation des achats.
- * Inventaires et commandes.
- * Mise en concurrence de fournisseurs.
- * Préparation des commandes.

juil. 2012 / mai 2016

Responsable du centre de Stains

Société d'archivage Proarchives-systemes
20 000 M3, 8 millions de dossiers.
Adapter le centre à une augmentation de son activité de 25 % par an.

- * Management d'une équipe de 18 personnes :
- * Formation du personnel afin de le rendre autonome et diversifier ses tâches.
- * Prise en charge du compte d'exploitation :
- * Pilotage du budget, adaptation de la masse salariale à l'activité, suivi des stocks, reporting.
- * Validation des devis commerciaux :
- * Estimation des coûts d'enlèvement et de livraison afin d'assurer la rentabilité des devis.
- * Optimisation des stocks :
- * Réimplantation des locaux tout en assurant la sécurité des personnes et des biens, conception de plan et collaboration avec sociétés d'équipement, achat de racks et de nouveaux trackers.

janv. 2010 / juin 2012

Gérant d'agence et formateur national

Société « demenagerseul.com » Paris 11ème
Lancer la nouvelle agence parisienne et assurer la formation des nouveaux collaborateurs

- * Management et formation :
 - * Formateur de tous les nouveaux gérants d'agence France
 - * Responsable des implantations des magasins parisiens
 - * Vente :
 - * Vente de matériel, gestion des stocks. Location de véhicules utilitaires
 - * Préparation et envoi de toutes les commandes internet France.
- Résultats : 121 % des objectifs réalisés sur l'année 2010, 116 % en 2011.

janv. 2008 /

Responsable opérationnel et achats

O'tomat
Société de distribution automatique « O'tomat » Noisy le roi (1 600 000 Euros)
Adapter l'offre à la clientèle, restructurer la partie logistique

- * Management d'une équipe de 7 approvisionneurs :
 - * Formation technique et hygiène. Adaptation des tournées.
 - * Optimisation économique de l'activité et gestion du compte d'exploitation :
 - * Consultation des ventes passées et des attentes clients, sélection de produits et de fournisseurs
- Résultats : augmentation du CA de 15 %. Baisse du volume d'achat de 15 % et réduction des invendus de 40 %.

janv. 2007 /

Responsable des achats et des stocks

Restaurant « La cantine du faubourg », Paris

Enrayer la forte démarque inconnue et développer l'offre.

- * Gestion du budget boisson (30 000 euros/mois) :
- * Réduction de la valeur de stock par approvisionnement en flux tendu.
- * Mise en place d'un tableur de suivi des mouvements avec inventaire quotidien.
- * Approvisionnement contrôlé des points de vente
- * Référencement de nouveaux produits et négociations avec les fournisseurs.
- * Sécurisation des locaux.

Résultats : réduction de la démarque inconnue de 16 % à 4 %.

janv. 2001 / déc. 2006

Chef de rayon AUDIO VIDEO et formateur régional

BOULANGER (groupe MULLIEZ) Plaisir

Gérer un rayon représentant 3.6 millions Euros sur 900 m2 avec 6 vendeurs.

- * Management :
- * Formation et management de l'équipe de vente : Analyse des performances individuelles, mise en place des plans de progrès et formation, mise en place de challenges. Formateur régional produits et vente.
- Résultats : Développement des performances de l'équipe « brun » : 2ème magasin régional en extension de garantie, 6ème magasin national en vente d'appareils nouvelle technologie, progression du CA (moyenne de 12 % annuelle).
- * Pilotage du Chiffre d'affaires et gestion du compte d'exploitation :
- * Gestion et suivi des commandes : analyses des ventes mensuelles, choix et commande des produits, mise en place.
- * Organisation d'opérations commerciales périodiques : planification des commandes et gestion du surstock et des produits en fin de vie, conception des plans d'implantation et de mise en avant des produits promotionnels, balisage, formation spécifique des vendeurs, suivi des ventes.
- Résultats : liquidation de la quasi-totalité des produits promotionnels concernés ainsi que du sur stock.
- * Pilotage des ventes : suivi des réalisations, analyses des résultats en fonction des objectifs déposés.
- Résultats : progression du chiffre d'affaires avec une moyenne de +12 % malgré une baisse d'effectif de moitié. Progression du taux d'extension de garantie au-dessus du taux national.
- * Pilotage du compte d'exploitation et du stock : analyse et optimisation des frais de personnel, adaptation de la politique prix en fonction de la concurrence et de la marge, pilotage et augmentation des sources de profits annexes (extension de garantie, taux de recours à crédit, accessoirisation, installation à domicile).
- Merchandising : Réimplantation du rayon brun en fonction des évolutions du marché :
- Résultats : 6ème magasin national en vente d'appareils nouvelle technologie, progression du CA (projet réalisé sur 6 mois sur 1300 m2).

/

Cuisinier

BOULANGER (groupe MULLIEZ) Plaisir

1990_2001 : Cuisinier dans divers établissements étoilés

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1999

BTS; hôtellerie restauration - BAC+2
CCIP.

/

Suivi d'une formation chef de vente
BOULANGER.

COMPETENCES

AGS, tableur

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais