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

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

CV CHEF DE RAYON, Sénior

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 taches.*
** 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 couts 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 11eme
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 €uros)
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 €uros 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