



04/05/1969 (55 ans)
Nationalité Française
vie maritale
Permis B

** **

Saint-Ouen (93400)

*****@*****. **

Management et gestion dans secteur commercial, Senior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

nov. 2004 /

Responsable d'agence

BNP Paribas, Sarcelles (95)

Gestion et animation du fonds de commerce (particuliers et professionnels) ; animation d'équipe ; optimisation des moyens ; relations avec la vie locale.

janv. 2002 / déc. 2004

Chef de secteur

LEROY MERLIN, St Ouen (93)

d'Euros/an. 14 personnes.

Participation à l'ouverture d'un magasin : étude de la zone de chalandise, adaptation de la gamme ; écriture des plans de masse et de micro-masse ; définition des profils et recrutement de l'équipe (14 personnes dont 2 chefs de rayon) ; élaboration du budget avant ouverture (achat du matériel, estimation et planification des besoins humains...) et du compte d'exploitation prévisionnel ; suivi du projet avec les intervenants internes (centrale d'achat, direction régionale) et externes.

janv. 1998 / déc. 2001

Chef de secteur

LEROY MERLIN, Chelles (77)

d'Euros/an. 20 personnes.

Management d'équipe, animation de la vente ; construction et présentation de l'offre ; gestion des approvisionnements, gestion économique ; membre du comité de direction.

janv. 1997 / janv. 1998

Animateur de réseau

Journée (Groupe SELECTA), Paris

Boutiques Bonne

50 personnes.

Fixation et suivi des objectifs commerciaux et de gestion ; animation, dynamisation des points de vente, gestion des plannings, recrutement ; rédaction et mise en application des procédures internes ; lancement, analyse des résultats et validation de tests produits.

janv. 1994 / déc. 1996

Chef de rayon électroménager

AUCHAN, Olivet (45)

Définition, suivi des objectifs commerciaux et économiques ; sélection de la gamme ; gestion des stocks, optimisation des résultats, achats, étude de la concurrence locale ; management : organisation du travail, délégation et contrôle, animation de la force de vente (4 vendeurs professionnels), formation, embauche.

COMPETENCES

Commerce / marketing Gestion de gamme : construction de l'offre et adaptation à sa zone, choix de gamme, actualisation de l'offre et optimisation, définition de la politique prix. Merchandising : création de plan de masse et micro-masse en veillant à la clarté de l'offre et à la densité produits ; mise en situation suggestive et attractive de l'offre. Animation commerciale : mise en place de la dynamique commerciale (équilibre entre les d'opérations (thématique, trafic...)), construction des plans d'actions commerciales.

Management Evaluation de l'acquisition des compétences, organisation du travail en équipe,

construction de plans de ventes, diffusion de l'information et création d'indicateurs, respect des règles sociales, recrutement (définition des profils, entretien d'embauche), formation.

Gestion Accompagner la croissance de CA et de marge (repérer les écarts et agir dessus), piloter un compte d'exploitation en équilibrant les dépenses au niveau des ressources (rotation des stocks, lutte contre la démarque, frais de personnel...).
Ecriture d'un compte d'exploitation prévisionnel et planification des ressources.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1989 / juin 1993

Option Marketing et Commerce Agro-alimentaire. Diplôme homologué niveau II (bac+4) - BAC+4

Institut des Hautes Etudes de Droit Rural et d'Economie Agricole (IHEDREA) à Paris.

COMPETENCES

Word, Excel, Internet

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

CENTRES D'INTERETS

plusieurs séjours d'un mois à, photo, lecture, musique, badminton