



**** *

02/01/1975 (49 ans)
Nationalité Française

** ** *

Nouméa

* _ **** *

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

Directeur d'Enseigne de Grande Distribution, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

févr. 2009 /

Enseigne locale indépendante

Enseigne CHAMPION

Enseigne locale indépendante

Activité : Réseaux de Grande Distribution

CA : 90 Millions d'Euros - 320 Collaborateurs

Poste : DIRECTEUR D'ENSEIGNES

** Responsable de l'activité des réseaux sur le pays en accompagnant et conseillant les directeurs*

de magasins sur l'enseigne Champion et le Directeur réseau sur l'enseigne Sib Arizona.

** Mise en œuvre du plan de développement des réseaux : Recherche de site, suivi des projets de*

conception, d'aménagement et d'agrandissements (remodling, expansion) et changement d'enseigne.

** Pilotage des résultats des réseaux en termes de CA, de marge, de rentabilité et de retour sur investissement.*

** Coordination des moyens d'action des Business Unit : commercial, marketing, achats, logistique, développement.*

** Ouverture de nouvelle surface.*

** En charge de la gestion des ressources humaines dans un contexte social très difficile.*

** Président des CE et CHSCT des deux enseignes.*

mars 2002 / janv. 2009

DIRECTEUR COMMERCIAL

NOUMEA GROS S.A. Nouméa, NOUVELLE CALEDONIE

Activité : Agent de Marques, Importateur, Grossiste

Secteur : Vins, Spiritueux, Alimentation Infantile (Blédina-Gallia) et Cosmétiques (Nivéa - Le Petit Marseillais)

CA de 20 M€, 32 personnes

** Management Commercial et administratif (8 commerciaux et 8 ADV)*

** Chargé de la politique marketing, commerciale, tarifaire et d'achat.*

** Responsable Grands Comptes (Grande Distribution) et Fournisseurs.*

** Gestion et mise en place de politique commerciale de nos fournisseurs.*

** Suivi et mise en place des accords négociés entre fournisseurs et centrales GD.*

** Gestion des budgets Marketing, communications et commerciaux (PPTG).*

** Chargé de la politique commerciale de la SARL « Café Mélanésien », entreprise de torréfaction de café, filiale à 100% de Nouméa Gros s.a.*

oct. 1999 / oct. 2001

DIRECTEUR COMMERCIAL

AGS GABON - Libreville, GABON

** Chargé de l'animation et du management commercial des deux agences AGS sur le Gabon (Libreville et Port Gentil).*

** Définition et mise en place de la politique commerciale.*

** Responsable Grands Comptes (Etat et Ambassades).*

** Gestion et développement du portefeuille clients.*

oct. 1997 / sept. 2001

CHARGE DE MARKETING & COMMUNICATION

AIR LIQUIDE, Division des Techniques Avancées - Sassenage (38)

(dans le cadre d'un contrat d'alternance ESC Grenoble).

** Création et mise en place d'une base de données prospects et clients pour le compte de Chambres*

de Simulation Spatiale.

* Création et mise en place de plaquettes communication bilingue - Plaquettes
Entreprise et
Produits.

* Organisation du stand de l'Air Liquide DTA au salon du Bourget 1999.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1997 / juin 1999 **DESS; Spécialisation Ventes et Marketing des Services** - BAC+5
Grenoble Ecole de Management

sept. 1996 / juin 1997 **DUETI** - BAC+3
Nottingham Business School, Trent University

/ juin 1996 **DUT Techniques de Commercialisations** - BAC+2
Grenoble

/ juin 1993 **Baccalauréat C** - BAC
Lycée Paul GAUGUIN (Papeete - TAHITI)

COMPETENCES

Windows, Internet

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Espagnol

CENTRES D'INTERETS

Plongée sous-marine, Pêche, cuisine, dîners entre amis