



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

Marié, 4 enfants  
Permis B

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

\*\*\*\*\*

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

## Responsable Incubation, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2023 /**                    **Responsable Incubation**  
Mûr-De-Bretagne
- juil. 2022 / janv. 2023**    **Manager de secteur Bricolage**  
Pontivy
- mai 2022 / juil. 2022**     **Directeur de Magasin Bricolage**  
Saint-Malo
- mars 2022 / avr. 2022**   **Manager de secteur Bricolage**  
Pontivy
- févr. 2022 /**                **Responsable Point de Vente**  
Chambray-Lès-Tours
- sept. 2021 / janv. 2022**   **Responsable de Service**  
Tours
- déc. 2015 / févr. 2020**   **Responsable Adjoint de Magasin**  
Ploërmel
- oct. 2013 / nov. 2015**    **Manager de secteur Commerce**  
Concarneau
- nov. 2010 / oct. 2013**    **Conseiller Technique « Plomberie / Sanitaire » puis Manager de Secteur Commerce**  
Concarneau
- janv. 2010 / oct. 2010**   **Conseiller Technique « Outillage / Motoculture**  
Découpe Bois & Verre », Concarneau
- janv. 2002 / déc. 2010**   **Conseiller « Carrelage / Plomberie / Sanitaire**  
Lorient
- juil. 2001 / sept. 2001**    **Employé Libre-Service**  
Lorient
- MISSIONS PROFESSIONNELLES*

- \* *Responsable de Point de Vente :*
- \* *Développer le chiffre d'affaires,*
- \* *Implanter et présenter les produits et aménager l'espace,*
- \* *Motiver les collaborateurs de manière à optimiser la performance commerciale et l'organisation du magasin*
- \* *Fédérer l'équipe autour des objectifs de développement du Groupe.*
- \* *Manager de Secteur en GSB :*
- \* *Assurer la visibilité d'une gamme de produits dans*

- les rayons,
  - \* Proposer des changements d'implantation des rayons,
  - \* Négocier les différentes animations commerciales et les mises en avant des produits (têtes de gondole, promotions).
  - \* Optimiser la présence des produits en rayon,
  - \* Appliquer la politique commerciale de la marque,
  - \* Développer le chiffre d'affaires en augmentant les ventes de la gamme de produits,
  - \* Fixer des objectifs en termes de croissance en menant les actions nécessaires à cette augmentation,
  - \* Lancer de nouveaux produits, connaître son catalogue et proposer les produits adaptés suivant la localisation et la clientèle, mettre en place des actions de merchandising pour accompagner ces lancements,
  - \* Mener une action de veille informationnelle.
  - \* Conseiller technique en GSB :
  - \* Recevoir le client, évaluer ses besoins et lui donner conseils sur les produits et services,
  - \* Organiser la mise en rayon des produits, des articles et les ranger en magasin,
  - \* Contrôler l'état des stocks, évaluer les besoins en approvisionnement et passer les commandes,
  - \* Recevoir les marchandises et veiller à la conformité de la livraison,
  - \* Se servir d'engins qui nécessite le CACES,
  - \* Découper des matériaux,
  - \* Réaliser des devis,
  - \* Gérer le service après-vente,
- 
- \* Renseigner les clients sur les modalités de location de matériels de bricolage et rédiger les contrats,
  - \* Contrôler le fonds de caisse à la prise de poste et procède au comptage lors de la fermeture de la caisse

## DIPLOMES ET FORMATIONS

---

sept. 2004 / juin 2005	<b>Licence L3 Polymères &amp; Composites</b> - BAC+3 IUP Lorient
/ juin 2004	<b>DUT Génie Industriel Maintenance</b> - BAC+2 IUT Lorient
sept. 2001 / juin 2002	<b>Maths Sup Techniques et Sciences de l'Ingénieur</b> - BAC+6 et plus Lycée St Joseph Lorient
/ juin 2001	<b>BAC Sciences et Technologies de l'Ingénieur</b> - BAC+6 et plus Lycée St Joseph Lorient

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

Français

## CENTRES D'INTERETS

---

Bricolage, jardinage, Judo, Randonnée pédestre, randonnée vtt, Blogueur, Musique, basse, (maquette en bois et en métal)