



***** *****

10/03/1972 (52 ans)

** *** *****

Hendaye (64700)

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

Infirmier, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juil. 2019 /

Infirmier

EFS, EHPAD, SSR

janv. 2014 / déc. 2016

Aide Soignant

janv. 2006 / déc. 2012

Chef de secteur

Oiartzun (près de San Sebastien en Espagne) et précédemment en France Amiens et Orléans

* *Ma compétence commerciale*

* *Développement du chiffre d'affaires, des marges et gestion des stocks (tenue du compte*

d'exploitation du secteur et fixation des objectifs qualitatifs et quantitatifs)

* *Définition de la stratégie du secteur et mise en place des plans d'actions adéquates*

(ex :

leader sur l'agglomération en machine à bois....)

* *Participation aux synergies régionales afin de remonter les informations et*

construction

d'opérations commerciales régionales

* *Pilotage du magasin au travers des comités de Direction : Apporter des solutions à*

tous les

problèmes rencontrés (ex : Baisse de la fréquentation du point de vente : Sondage

sortie

caisse et animation des équipes sur la relation client)

* *Organisation d'évènements (ex : soirée VIP pour les Gros Bricoleurs du rayon afin de*

lancer

une nouvelle gamme de produits)

* *Veille concurrentielle : connaître les particularités de ma zone de chalandise et son*

évolution.

* *Anticipation des campagnes saisonnières (exemple : la rentrée étudiante avec le*

meuble et le

rangement

* *Construire un commerce dynamique (les bons produits), avoir une image prix*

cohérente (tenir

compte des concurrents et savoir travailler des gammes non comparables)

* *Ma compétence managériale*

* *Animation du secteur et de la douzaine de collaborateurs (brief matinal pour le*

rappel du

chiffre d'hier, les objectifs du jour et les actions en cours, les tracts éventuels, les

opérations -

15%....).

* *Une fois par semaine analyse avec les responsables de rayons de la situation et si*

nécessaire, les actions correctrices. Tableau de suivi des objectifs individuels afin

d'échanger

sur les bonnes pratiques et dupliquer celles-ci auprès des collaborateurs.

* *Recrutement et gestion des plannings . Maintien de relations cordiales et*

professionnelles

avec un secteur fortement syndicalisé.

* *Formation des équipes et évolution des Hommes au travers d'entretien annuels.*

Veillez à ce

que les formations accordées soient réalisées et s'assurer que cela répond aux besoins

de

chacun. Et surtout transmission des savoirs auprès d'équipe jeune, sans grande

connaissance
du monde de la distribution.
* Faire évoluer les talents au sein du magasin et/ou de l'enseigne

* Ma compétence de gestionnaire

* Développement du chiffre d'affaires, des marges et gestion des stocks (tenue du compte d'exploitation du secteur et fixation des objectifs)
* Suivre mon activité au travers de tableaux de Bord (Etat des ventes, résultats des prospectus, rotation des stocks....) et mettre en place des actions correctrices (travailler sur les stocks toxiques, améliorer la marge, plan de vente vendeurs...)

janv. 2006 / août 2012 **Chef de secteur**
LEROY MERLIN France et Espagne

janv. 2004 / déc. 2006 CORA
2004-2006 : Développement de la Communication Nationale sur le Non Alimentaire (Electroménager, Décoration-Ménage, Bricolage-Auto, Jardinage et Service après-vente) :
* Réalisation du planning publicitaire : compilation des demandes, présentation du projet et négociation avec les autres services
* Elaboration et suivi d'opérations promotionnelles : prospectus, catalogues, affiches, leaflets, internet
* Gestion des prestataires externes : agences de publicité
* Relais de la stratégie d'enseigne dans les prospectus
* Création d'un magazine mensuel pour enfants
* Organisation d'une opération trade avec de nombreux partenaires (gestion d'un budget de 300 K Euros)

janv. 2002 / déc. 2003 CORA
* Elargissement des missions du service : fiabilité des données, suivi des performances catalogues, présentation des résultats, recherche de partenaire pour la veille concurrentielle
* Développer les ventes prospectus : sélection des opérations trade proposées par les industriels et déploiement au sein du marketing d'un module informatique qui complète les actions promotionnelles des fournisseurs
* Lancement du système de fidélisation de l'enseigne : ouverture de cartes de fidélité en magasin, relais dans les prospectus, affichage, gingle radio
* Réalisation des leaflets pour les porteurs de la carte de paiement
* Prise en charge des prospectus spécifiques alimentaires
* Encadrement de 3 personnes

janv. 1999 / janv. 2006 **Responsable Marketing**
CORA

janv. 1999 / déc. 2001 **Animateur**
CORA
1999-2001 : Mise en place du marketing sur le rayon Jardin-Animalerie-Décoration Noël :
* Elaboration, avec GEMINI CONSULTING, du process marketing non alimentaire : rédaction des missions et de la méthodologie de travail
* Déploiement du process au sein d'un groupe décentralisé : management des représentants magasins, création de tableaux bord, diagnostics familles, présentation des résultats...
* Analyse des panels
* Réalisation de plans d'implantation de masse
* Définition des assortiments
* Sélection des fournisseurs
* Collaboration avec le groupe GEANT-CASINO

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2021	Excellence relationnelle du manager et performance Equipe
/ juin 2019	Diplôme d' Infirmier - BAC+3 l'IFSI de Mont de Marsan puis DAX
/ juin 2014	Diplôme Aide Soignant GRETA de Bayonne
/ juin 1999	DEA Marketing et Stratégie - BAC+3 l'Université Paris Dauphine
/ juin 1998	Maîtrise Gestion des Entreprises - BAC+4 Paris XII Créteil
/ juin 1995	BTS Action Commerciale - BAC+2
/ juin 1992	Baccalauréat Techniques de Commercialisation - BAC

COMPETENCES

Acrobat, Photoshop, SAP, XP, Access, Excel, Powerpoint, Windows NT, Word

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Elémentaire
Espagnol	Courant
Français	

CENTRES D'INTERETS

Voyages à l'étranger, littérature, tennis