****** ****
25/03/1971 (53 ans)
Marié, 4 enfants

** * ****** ** *********
Nîmes (30000)
****
********@*****.**

DIRECTEUR HYPERMARCHE 12000, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

sept. 2021 / GROUPE DEJEAN

janv. 2021 / déc. 2022 **DIRECTEUR HYPERMARCHE 12000**

CARREFOUR NÎMES OUEST

est un magasin de 12000 m2 avec 320 salariés en 2021 pour un CA de 101M d'euros (station incluse) avec une perte d'exploitation de 3,5 M d'euros.
2021 - reprise du magasin, assurer le dernier quadri et faire tourner le magasin avec une équipe d'encadrement suite à la reprise complètement absente, reste plus que 5 cadres sur le magasin.
2022 - reconstruction et réorganisation de l'ensemble des équipes et services, passé des méthodes de travail d'intégré à indépendant (politique tarifaire, pilotage des marge, pilotage des achats, gestions des catalogues, profondeur d'assortiments, choix des référencements fournisseurs en direct, positionnement magasin vs concurrents et autre carrefour sur la ville.
Prise de part de marché. Optimisation des équipes passée de 320 à 265 ETP, accompagnement du changement avec les partenaires sociaux (FO, CFDT, CGT, UNSA...) gestion intempéries (magasin inondé à 2 reprises). Maintient du CA et perte d'exploitation ramenée quasi à l'équilibre.
2023 - Prise de part de marché, équipe et organisation structurées dans tous les services, optimisation des équipes de 265 à 223 ETP, négociation NAO et dénonciation accords sociaux de reprise avec négociation d'un nouvel accord et NAO aboutit. Tenue des élections, pas de quorum au 1 er tour, 2ème tour obligatoire, plus qu'un seul partenaire social (CFDT) présent sur le magasin. Bon climat de travail, taux de promotion interne très important, poids masse salariale de 13,85 % (2021) à 8,63 % (2023). +1,96points de marge commerciale supplémentaire avec un CA stable, pour un résultat 2023 qui renoue avec le bénéfice. 1ère fois depuis 12 ans. On a redessiné et upgradé la clientèle par la montée en gamme des assortiments et un choix avec un effet marché plus haut de gamme. Remplacement du CA non rentable par du CA rentable.

sept. 2012 / avr. 2018 **DIRECTEUR REGIONAL**

GROUPE MARJANE HOLDING

Gestion de 12 hypermarchés région centre. 595 Millions d'euros de CA annuel
4425 salariés, 12 directeurs de magasins
MISE EN ŒUVRE DE LA STRATEGIE COMMERCIALE AU NIVEAU REGIONAL
- Défini et anime le projet commercial régional en cohérence avec le projet national
- Communique et veille à la diffusion des informations auprès des directeurs
- Conçoit et met en œuvre les plans d'action (commercial et merchandising) au niveau régional, en lien avec la direction commerciale et le merchandising.
- Défini les objectifs de développement à court et moyen termes : analyse et veille

concurrentielle, stratégie d'implantations des nouveaux points de vente.

SUIVI DE L'EXPLOITATION COMMERCIALE
- Assure l'organisation de l'activité et de l'exploitation commerciale des points de vente
sur sa région. (Approvisionnement/stock/références et quantités/ personnel/équipements...) dans le respect de la législation commerciale et des procédures internes de l'entreprise.
- Préparer les projets de budget par magasin et assure leur suivi pour validation à la direction générale.
ANALYSE ECONOMIQUE SUIVI ET DEVELOPPEMENT DE LA PERFORMANCE
- Analyse des indicateurs de rentabilité par magasin. CA, évolution des ventes, marges,
FI, investissements.
- Consolide et analyse les résultats au niveau de la région
- Conçoit les plans d'action adaptés en fonction des résultats observés et des axes progrès identifiés, au niveau régional et/ou par magasin.
MANAGEMENT DES EQUIPES DE DIRECTION DES MAGASINS
- Réalise des visites régulières des magasins pour s'assurer de la conformité aux orientations définies par l'entreprise et optimiser leur fonctionnement et leur rentabilité.
- Anime motive et implique les équipes de direction magasin en présentant les orientations stratégiques et les plans d'action commerciaux
- Participe au recrutement et assure l'intégration et l'information des nouveaux directeurs
- Identifie les besoins de formation et les organise

APPUI AU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL
- Prépare et suis les projets d'ouverture des nouveaux points de ventes selon la stratégie
commerciale définie.
- Accompagne le développement et agrandissement des points de vente existant et assure le lien avec les autorités ou organismes extérieurs locaux.
- Représente les intérêts de l'entreprise vis-à-vis de nos partenaires.
Nommé directeur marketing et concept. Cadre dirigeant au niveau du siège.

août 2009 / août 2021 **DIRECTEUR MARKETING ET CONCEPT**

GROUPE MARJANE HOLDING

Cadre dirigeant
Avril 2018 - Août 2021
Assure le marketing de l'enseigne marjane, leader de la grande distribution au Maroc, avec un CA de 1,5 kM d'euros, élabore le plan de communication, la politique commerciale. (Média tv, radio, catalogues affichages 4x3) tous les indicateurs économiques et budgétaire en progression constante (hausse de la fréquentation, hause du
CA hausse du panier moyen)

Sur les réseaux sociaux : communauté Facebook est passée de 320k abonnés à 620K entre
2019 et 2020 + création d'un compte Instagram 224k abonnés.

Amélioration du site web, collabore et participe à la mise en place du e-commerce, gère
son lancement en communication.

Mise en place d'un programme fidélité. 1er en nombre en termes de porteur, évolution constante du CA traçé
Progression du CA (66% du CA traçé, 55% des tickets) Evolution constante des clients uniques.

Mise en place et élaboration de l'extension de « Marjane plus » avec le nouveau concept
« Evolution » : plus de services, intégration du BIO, du vrac LS de la phygitalisation. (Librairie/ click and collect/ montée en gamme)
Repenser le parcours client, créer des univers dans un circuit court pour avoir un maximum de produits en en minimum de temps afin que l'hyper redevienne une destination de spécialiste et de proximité
Participe à la gestion de crise et gestion de la communication pendant le confinement 2020 (COVID)

août 2009 / sept. 2012 **DIRECTEUR HYPERMARCHE**
GROUPE MARJANE HOLDING
Gestion totale de l'hypermarché, a été promu cadre dirigeant. Nommé directeur régional
centre.

févr. 2007 / juin 2009 **DIRECTEUR HYPERMARCHE 8000M²**
SAINTE CLOTILDE REUNION - CARREFOUR (GBH)
Sourcing, assortiment, négociations, achats, implantations remodeling total du point de vente, 300 salariés, progression du CA + 15% sur 2 ans (CA 120 ME), évolution de la marge brute +1.5%, augmentation débit client +6.5%.
Missions transverses : participe au comité de direction du groupe, élabore les catalogues, responsable de la politique tarifaire et d'assortiment de Carrefour Réunion. (Sainte Clotilde et Sainte Suzanne.)

févr. 2003 / déc. 2006 **DIRECTEUR HYPERMARCHE 5500m2**
PLESSIS BELLEVILLE - E. LECLERC
Gestion totale du mag dans le respect de la politique d'enseigne, magasin franchisé, gestion des ressources humaines, relation avec le CE et DP, délégation de pouvoir totale, définition des objectifs, suivi des marges, frais de personne, tableau d'amortissement, CA annuel 100 ME, effectif: 165 personnes, en relation directe avec son adhérent.

janv. 1998 / janv. 2003 **DIRECTEUR HYPERMARCHE 5900M2**
TAHITI - HYPER U
Gestion totale du point de vente gestion RH, CA, marge, implantation tableau d'amortissement, délégation de pouvoir général sur le magasin, CA97 ME, effectif 245 personnes, arrivé en 02- 98 en responsable alimentaire devenu directeur en 09-98.

janv. 1996 / janv. 1998 **CHEF DE GROUPE PGC/PF 6000M2**
ST GAUDENS LECLERC
des objectifs marge 12 chefs de rayons et de 59 employés responsable de la casse et de
la démarque connu et inconnu

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1995 **DIPLOME ECOLE SUP. DE COMMERCE; Master Spécialisé (MS) Marketing Management et Communication)** - BAC+4
MS (Toulouse)

/ juin 1989 **BACCALAUREAT S-Toulouse** - BAC

COMPETENCES

quorum

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Bilingue
Français	