



***** *****

** *** ** *****

Chelles (77500)

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

DIRECTEUR DE MAGASIN, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2001 / déc. 2014 DIRECTEUR DE MAGASIN

SUPER U

Missions et taches réalisées:

développement

du CA.. Respect des marges du magasin imposé par la direction. Gestion globale du point de vente.

Logiciels métiers : MONA (hotline) ULIS (gestion), Mercure (gestion)

janv. 2000 / janv. 2001 PENNY MARKET

*Superviser réseaux de 8 magasins de l'enseigne
AOUT 2000*

janv. 1999 / déc. 2000 DIRECTEUR DE MAGASIN

EUROPA DISCOUNT

janv. 1992 / janv. 1999 DIRECTEUR DE MAGASIN

FRANPRIX

/ commerciale

GRANDE DISTRIBUTION ET RESTAURATION

Gérance de mon restaurant

. Gestion administrative, comptable et commercial d'un restaurant japonais

. Animation du point de vente

. Préparation des plats et sushis (recette personnelle)

. Augmentation du CA

. Travail en partenariat avec les acteurs de la Food Tech (UBEREAT, FOODORA, ALLORESTO...)

. Mettre tout en œuvre pour fidéliser les clients et développer un service à la clientèle personnalisé.

. Fournir un service à la clientèle irréprochable, surprenant le client dans sa démarche.

Gestion

. Administration globale du point de vente

. Développement CA en vue des objectifs fixés

. Mise en place et suivi d'objectifs. (CA, taux de transformation, indice de vente, etc. ...)

Merchandising.

. Gestion de stock

. Mise en place des nouvelles stratégies de vente

. Connaissance œnologique

Gestion des Ressources Humaines

. Développer un esprit d'équipe, construire une équipe orientée clients.

. Prendre en charge la formation, le coaching, le développement de son équipe.

. Motiver l'équipe et réduire la rotation du personnel.

. Mesurer la performance de l'équipe et prendre en charge les problèmes disciplinaires, gérer les potentialités de chacun et l'absentéisme.

Vente conseil et Gestion de la fidélisation clients

- . Appliquer toutes les étapes de vente de base avec chaque client, et veiller à ce que l'équipe de vente y adhère et les applique.
- . Mettre tout en œuvre pour fidéliser des clients et développe un service à la clientèle personnalisé.
- . Fournir un service à la clientèle irréprochable, surprenant le client dans sa démarche.
- . Dépasser les objectifs du Client Mystère (75%)
- . Refléter les valeurs de la marque et faire preuve de loyauté envers la marque.
- . Régler les litiges avec les clients (vol à l'étalage, incivilités...)

/

Chef de département rayons liquide

AUCHAN

Remplacement

Missions et tâches réalisées: Gestion de la foire aux vins, coordination des actions avec chefs de rayons et ELS

/

Gérant

Galina sushi

effectif managé :

35 personnes

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2017

Inscrit à la formation pour obtenir la carte professionnelle VTC

/ juin 2015

Formation à la création d'entreprise

/ juin 2015

Formation HACCP, normes d'hygiène en restaurant

/ juin 1992

MBA-COMMERCIAL MANAGEMENT AND MARKETING Annai - BAC+4
Veilankanni College-CHENNAI-INDE

/ juin 1988

BACCALAUREAT GENERAL - BAC
INDE ST THOMAS HIGH SCHOOL-CHENNAI

COMPETENCES

Mercure