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

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