********** *********
Permis Licence de droit

*** *** *** *********
Saint-Marcel-lès-Sauzet (26740)
****
**********@*****.***

Directeur Régional Centre de profit et réseaux, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2017 / févr. 2019 **Directeur Régional Crèmerie**
GRANDFRAIS
** Direction d'un centre de profit de 6 chefs de secteurs et 40 magasins crèmerie région quart Sud-Est pour un CA de 83 M€ en 2018 à +8,9% et un résultat net à +22,6% (+2,5 M€) : En véritable patron autonome et grâce à l'adhésion du réseau, les résultats ont été largement dépassés tant sur le plan humain (turn-over) que sur le plan économique. J'ai participé fortement aux évolutions du concept en m'impliquant sur le projet « crémerie 2.0 ». La confiance des dirigeants m'a été accordée et j'ai représenté le métier de DR à la revue de marché nationale en tant que référent concept et produits*

juil. 2014 / déc. 2016 **Directeur Régional Boulangeries PAUL**
** Direction d'un réseau de 5 chefs de secteur et 40 boulangeries-pâtisseries intégrées et franchisées sur Paris intra-muros et en banlieue ouest : CA 22 M€ à +8% du CA France et +17% en résultat net. Cette réussite s'est faite grâce à une force de communication et d'écoute doublée de prises de décisions : j'ai pu ainsi écrire et suivre de nombreuses rénovations de la présentation du plan au CODIR jusqu'à l'inauguration finale. L'animation du réseau par une forte valeur en présentiel terrain puis un pilotage affiné des indicateurs de gestion m'ont permis de dépasser largement le budget.*

avr. 2011 / juin 2014 **Directeur Régional Supermarchés CASINO**
** Direction d'un centre de profit de 100 M€ (15 SM) en vallée du Rhône : Ecriture et atteinte du budget à 100% mais un CA en régression malgré une baisse massive des prix.*

mars 2003 / mars 2011 **Directeur Régional Supermarchés CARREFOUR**
** Direction d'un centre de profit de 180 M€ (12 SM) dans les Hauts-de-France : évolution moyenne sur 8 ans : + 5% et passage des FP de 11,3% à 7,9%. Rénovation de l'ensemble des magasins avec un budget de 500 k€ en moyenne par magasin. Création de 2 hypermarchés 100% en autonomie pour atteindre des ratios bas de coûts de revient. (Moins de 1,2 k€ du M2)*

sept. 1998 / mars 2003 **Directeur Hyper**
CHAMPION Épinay-sur-Orge
** Le magasin est devenu le 1er CA de France de l'époque soit 39 M€*
** Le magasin est passé en 5 ans du 12ème résultat au 2ème résultat France*
** 6 managers de rayon sont devenus directeurs et sont toujours en poste*

janv. 1991 / sept. 1998 **Manager de rayon**
terrain