



Calais (62100)

** *****@*** **

Agent Commercial Immobilier, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2020 /

Agent Commercial Immobilier

Stéphane Bourbiaux EI

Du fait de la COVID, j'ai entrepris une reconversion dans le secteur de l'immobilier.

** Formation généraliste au métier d'Agent Commercial Immobilier auprès de la CNACIM et intervenants privés.*

** Mandaté dans les Agences IMMOUEST de Boulogne et Calais.*

** Affilié au réseau de Mandataires LA FOURMI IMMO depuis Novembre 2021.*

janv. 2014 / janv. 2020

Commerciale

Président SAS Stéphane Bourbiaux Diffusion SAS

Création d'une agence commerciale spécialisée dans la commercialisation de collections de Prêt à porter Féminin, Masculin et

accessoires de mode : Italie, Pays Bas, Espagne et France

** Rechercher de Marques (France et International), négocier les contrats exclusifs de distribution pour la France.*

** Prospector et Développer, Fidéliser une clientèle de Multimarques et de centrales d'achats.*

** Participation aux Salons professionnels.*

** Assurer la gestion économique globale de l'entreprise.*

Du fait de la COVID, j'ai été amené à dissoudre la Société ayant perdu la quasi-totalité de mon chiffre d'affaire et par effet les commissions.

oct. 2011 / avr. 2013

Directeur du Réseau Affiliation

TEXTO France-Groupe ERAM

** Développer le portefeuille d'Affiliés et les parts de marché*

** Animer, accompagner, fédérer le Réseau des Affiliés*

** Analyser les performances, les indicateurs et suggérer les axes de progrès en insufflant une culture du résultat*

** Organiser et animer les réunions d'Affiliés*

** Garantir le respect du concept et de la politique commerciale*

** Développer les résultats économiques (CA et rentabilité)*

** Management des fonctions « support » de manière systémique ; Style, Achats, marketing, logistique, travaux*

mai 2008 / sept. 2011

Responsable régional

TEXTO France-Groupe ERAM

40 points de ventes (CA 20M€). Encadrement de 150 à 250 personnes selon les courbes d'activité.

** Animer l'équipe des directeurs de magasin, mettre en place les actions pour atteindre et développer le CA région*

** Participer à l'expansion du réseau : Ouvertures d'environ 20 magasins*

** Contrôler l'application des directives et la stratégie commerciale (opérations commerciales, merchandising...)*

** Élaborer les objectifs et les budgets de fonctionnement, assurer la tenue des frais généraux et de personnel*

** Recruter, former, promouvoir, mener les entretiens dans le cadre d'actions RH*

** Procéder aux entretiens annuels d'évaluation afin d'assurer la montée en compétence des collaborateurs*

** Garantir l'application de la législation sociale et les règles de sécurité*

janv. 2008 / déc. 2013

Directeur de Réseau « Affiliation »

TEXTO France-Groupe ERAM

Ma mission : Chargé du développement et de la direction commerciale du Réseau des Affiliés, je menais une action d'animation et

janv. 2005 / déc. 2007

Associé

SCD DISTRIBUTION

Création d'une Sarl en 2002. Ouverture d'un point de vente à Lille de PAP Féminin. Activité au sein de l'entreprise en 2005 après mon licenciement économique de POINT CADRES.

- * Créer un concept marchand pouvant être dupliqué en Commission Affiliation
- * Mettre en place un partenariat avec un fabricant ayant une Marque distribuée auprès de multimarques
- * Gérer les achats et approvisionnements par familles de produits, par saison et procéder aux actualisations
- * Présenter les collections aux Galeries Lafayette Haussmann
- * Suivre la Gestion administrative.

janv. 2003 / janv. 2005

Directeur de Réseau France & Belgique

POINT CADRES

Mission : Animer un réseau de 82 Points de ventes France et Belgique: Succursales, Franchises. CA de 25 M€.

Management de 5 Directeurs régionaux, les équipes de 17 succursales ainsi que le Service Administration des Ventes.

- * Optimiser les chiffres d'affaires et la rentabilité du réseau et mener les actions de développement du CA
- * Proposer la Stratégie et mettre en place la politique commerciale
- * Prévoir les objectifs commerciaux et les budgets de fonctionnement
- * Accompagner hebdomadairement et réunir mensuellement les DR et les magasins succursales
- * Animer, coordonner, recruter et former les équipes (vente et ADV), assurer les aspects RH
- * Accompagner, fidéliser et pérenniser le réseau de Franchises
- * Piloter les réunions de trésorerie et décider des actions d'interventions
- * Mettre en place une méthodologie de suivi et de relance client pour les dossiers contentieux

janv. 2001 / déc. 2002

Directeur Commercial & Expansion France & Export SINEQUANONE

Rattaché à la Direction générale.

Mission : Créer le Service Développement & mettre en œuvre une stratégie

d'expansion du réseau - Piloter un réseau de 170 points

de vente en «Licence d'enseigne » France et International (Belgique, Liban, Chypre, Suisse, Espagne, Canada, USA...)

et de l'activité

négoce auprès de 1200 clients multimarques, Corners Grands Magasins, Centrales

d'achats - CA «Gros» (40M€).

- * Mettre en place les objectifs commerciaux, les tableaux de bord, plans de visites, plans d'actions
- * Organiser et manager les structures commerciales et d'Animation visuelle (merchandising)
- * Organiser et participer aux différents salons : « Franchise Expo Paris» et « Mapic »
- * Élaborer une stratégie de développement et de suivi administratif, financier et juridique des dossiers (DIP, Contrats, Compte d'exploitation, Travaux....)

janv. 1997 / janv. 2001

Directeur d'Exploitation France & Export

Groupe JACADI

Rattaché au Président du Groupe, membre du Comité de direction. Ma mission :

Diriger une filiale du groupe JACADI constituée de

53 magasins en France et à l'International (Portugal, Brésil, St Domingue, Arabie Saoudite, Jordanie....) C.A 25M€.

Mission de « direction générale » d'une filiale assurant le management des services :

commercial, Marketing, Logistique, Style,

Achats, Informatique, Financier et juridique...

** Définir et mettre en œuvre la politique de la Filiale, les stratégies : commercial,*

marketing et produits (Style et

Achats), Logistique.

** Optimiser les réalisations commerciales en termes de chiffre d'affaires, de marge, et de résultat financier :*

Rentabilité et retour sur investissements

** Développer le Réseau en France (Franchise) et à l'international (Master Franchise)*

** Superviser les aspects financiers (contrôle de gestion, trésorerie).*

janv. 1997 /

Directeur Réseau France & Belgique

La CITY

Rattaché au PDG.

* Manager le réseau France et Belgique 180 Points de ventes et Grands magasins sur le plan commercial et le

Management de 100/120 personnes - CA 32M€

* Développer le chiffre d'Affaires.

* Analyser et suivre les performances, élaborer le calendrier commercial

* Recrutement et mise en place de l'équipe des Responsables de région, assure leur formation.

* Mettre en place un manuel des process « Réseau.

janv. 1993 / déc. 1996

Directeur Régional France & Belgique

CELIO

Rattaché à la direction du réseau, chargé de piloter et coordonner le réseau de boutiques sur la région Rhône-Alpes (17 magasins - 100 personnes - CA 25M€) ; Nord / Belgique (9 points de ventes - 60 personnes - C.A 15M€).

* Animer l'équipe des directeurs de magasin, mettre en place les actions pour atteindre et développer le CA région

* Participer à l'expansion du réseau : Ouvertures d'environ 20 magasins

* Contrôler l'application des directives et la stratégie commerciale (opérations commerciales, merchandising...)

* Élaborer les objectifs et les budgets de fonctionnement, assurer la tenue des frais généraux et de personnel

* Recruter, former, promouvoir les collaborateurs, garantir l'application quant à la législation sociale et les règles de sécurité - «Coach» pour la formation des Directeurs régionaux.

Direction d'Etablissements France & Belgique

CONFORAMA 1990/1992

Direction de magasin à Évry - CA 22m€ - Management de 80 personnes

janv. 1986 / déc. 1990

Directeur adjoint de magasin

PIER IMPORT

Direction de magasin à Bruxelles - CA 5m€ - Management de 12/15 personnes

Direction de magasin au CC Rosny 2 - CA 4 m€ - Management de 8/10 personnes

COURTEPAILLE - Groupe Accor

janv. 1985 / janv. 1986

Directeur de restaurant

Boissy St Léger- Région parisienne

janv. 1982 / déc. 1983

Etat-major

Bataillon Marins Pompiers de Marseille

Mission : Outre les missions militaires, le commis aux vivres (Intendant) doit :

* Gérer les Achats et l'approvisionnement en vivres d'une unité navigante en France et depuis l'étranger ainsi que de

pourvoir en mer au ravitaillement des navires de l'Escadre.

* Tenue des écritures comptables et des stocks : Bilan comptable mensuel remis au commissaire de bord

* Elaborer les menus en fonction des besoins alimentaires (diététique) sous contrôle du service de santé de la marine

nationale. Respecter les règles d'hygiène et de sécurité / Normes des contrôles vétérinaires.

janv. 1980 / janv. 1982

Océan Indien sur BSL RHIN (Soutien Logistique) : Djibouti - La Réunion - Les Seychelles - Maurice - Mayotte - Archipel des Comores - Iles Eparses

Formation « Survie et Exfiltration en territoire hostile » - Membre du corps de débarquement

janv. 1980 /

Hôtelière

Ecole des Fourriers de Rochefort (Ecole hôtelière de la Marine Nationale)

janv. 1979 /

Forces Sous- Marines

janv. 1978 / déc. 1983

Intendant - Commis au Vivres

Marine Nationale

janv. 1978 / déc. 1979

Intendant - Commis au Vivres

/ **Commis aux vivres / Intendant**
BE

/ **Commis aux vivres / Intendant »**
BAT
** Admissible au grade d'Officier Marinier*

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ **Négociation et Gestion des conflits - Initiation à la PNL Management Interactif - Direction par objectif Droit Social**

/ **Secondaire; Bac F7 « Biochimie » - BAC**
Lycée St Denis » - St Omer

/ **Certification Jury « Négociateur Technico-Commercial » - BTS alternance**
- BAC+2

COMPETENCES

SAS, Pack Office

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais Professionnel
Français