



\*\*\*\*\* \*

Permis B

\*\* \*\* \* \* \*

Paris 16 Passy (75016)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*.\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*\*

## Directeur magasin, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

#### janv. 2022 / aujourd'hui **En quelques mots...**

*Passionné de commerce et doté d'une solide expérience en gestion opérationnelle . Expert en développement du chiffre d'affaires des magasins spécialisé dans l'amélioration de la satisfaction client et la réalisation d'objectifs ambitieux. Leader orienté résultats avec une polyvalence stratégique et opérationnelle. MBA en Management d'Entreprise à l'ère du digital. Un atout majeur pour des projets ambitieux et complexes.*

#### janv. 2022 /

##### **Responsable des Ventes**

Maison Lenotre

*Reconstruction du service avec une focalisation sur la satisfaction client. Gestion, motivation, et formation des Conseillers de vente pour améliorer l'expérience d'achat. Control de éléments de la législation et sécurité alimentaire. Contrôle des indicateurs de gestion et suivi du plan d'action. Développement du chiffre d'affaire +8,7%, réduction des pertes de 17%. Augmentation de 9 points sur les résultats du client mystère. Gestion du stock et cadencier, indicateurs de gestion, KPI's.*

#### juin 2016 / août 2021

##### **Directeur General**

Buyers Team SAS

*Développement d'une activité de distribution de produits cosmétiques à l'international. Création du concept store "Marché Français" intégrant 14 acteurs de la consommation éco-responsable. Référencements au sein de la chaîne Carulla (Groupe Casino - 115 magasins) et boutiques premium. Pilotage administratif et financier avec suivi règlementaire des procédures d'importation.*

#### mai 2014 / mai 2016

##### **Directeur commercial achat**

Saludvida mutuelle

*-Création d'une équipe dédiée à la négociation de conditions de tarification spécifiques. Définition et animation de la politique commerciale. Négociation directe avec les "Grands comptes", réduction des coûts de près de 6%.*

#### déc. 2012 / mai 2014

##### **Directeur General**

Pastadesetti sas

*-Création et développement d'un laboratoire de pâte fraîche. -Développement des vente par E Commerce*

#### août 2007 / sept. 2012

##### **Directeur regional Hypermarché**

Carrefour

*-Direction de magasins de 4000 M2 à 8000 M2, Analyses des indicateur de gestion et des résultats financiers. CA, Marge, Coût, RH, Fréquentation, PM, Stock. Gestion de KPI, plan d'actions correctives. Formation des équipes pour animer et développer la montée en compétence. 7% de croissance du CA, définition des objectifs de vente, KPI's, suivi de la marge.*

#### janv. 2006 / août 2007

##### **Directeur commercial achat**

Carrefour

*-Négociation au niveau national avec un budget de 166 millions d'euros. Définition et mise en place de la politique commerciale et marketing.*

*Management d'une équipe de 17 personnes, optimisation des performances des magasins.*

**sept. 1998 / janv. 2006**    **Chef de département Trade Marketing**  
Carrefour  
*-En charge de l'animation des rayons électroménager pour un secteur de 12 magasins : déploiement des concepts au moment de l'ouverture des magasins, préparation des fiches techniques, formation des vendeurs, gestion du catalogue promos ...  
-Organisation du service après-vente pour le pays  
-Création du système de commissionnement vendeur et de l'extension de garantie.*

## **DIPLOMES ET FORMATIONS**

---

**mars 2022 / janv. 2023**    **MBA Management d'entreprise l'ère du digital** - BAC+5  
Paris

**/ juin 2011**                    **Gestion Stratégique**  
Université de Harvard online

**/ juin 2010**                    **Management de Retail**  
CESA et Université du Chili

**/ juin 2009**                    **Empowerment**  
Université de la Sabana Bogotá

**/ juin 2007**                    **Habilité en management** - BAC+6 et plus  
ADEN Ecole de commerce Bogotá

**/ juin 1998**                    **Management des Ventas**  
Université del Rosario Bogota

**/ juin 1989**                    **Directeur Photo en Cinéma**  
Institut International de l'image et du son . Elancourt - France

## **COMPETENCES**

---

Vision stratégique.  
Recherche d'innovation.  
Manage opérationnel  
Management commercial  
Fidélisation et satisfaction client  
Synthèse des résultats  
Gestion d'un centre de profit alimentaire.

## **COMPETENCES LINGUISTIQUES**

---

**Espagnol**                      Bilingue