



\*\*\*\*\*

\*\* \*\*

Les Lilas (93260)

\*\*\*\*\*

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

## Directeur, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

**févr. 2020 / aujourd'hui** **DIRECTEUR REGIONAL IDF**  
FRANPRIX GROUPE CASINO

**janv. 2018 /** **Directeur**  
AUTOBACS

**janv. 2016 / janv. 2018** **Dirigeant MG Concept**  
FRANCHISE MIKIT Meaux  

- Définition et mise en place des actions de prospection clients et prospection foncière
- Recrutement, formation, accompagnement et management de mon équipe commerciale
- Montage des dossiers de vente (plan de financement, contrat et plan de construction, notice descriptive)
- Interface avec les établissements financiers et intervenants fonciers

**janv. 2012 / janv. 2016** **Directeur/Animateur Régional**  
FLY Groupe RAPP  

- 1er CA groupe et 1er progression résultat d'exploitation groupe (B2B2C)
- Accompagnement PSE
- Projet RH (refonte des fiches métier, nouveau contrat vendeur, pilote insertion travailleurs handicapés)

**janv. 2010 / janv. 2012** **Directeur régional**  
SFD/SFR, Groupe Vivendi (56%) Vodafone (44%)  
Directeur régional 132000 lignes ouvertes/an (3 sites). Plus un restaurant : Grande Epicerie. 297 collaborateurs.  

- 8% du business national (28 régions).
- Coaching génération « Y ».
- Gestion des sites images (FLAGSHIP : Champs Elysées, Studio, Défense).
- Région pilote sur tous les projets du groupe au national et international (nouveaux concepts, service client).
- Gestion cellule VIP.
- Coordination et optimisation de l'activité régionale / Plan d'action régional suivi en atelier.
- Encadrement d'un restaurant Grande Epicerie de Paris 60 couverts/midi (panier moyen 28€).
- Coordination des concerts (ex : Showcase Pony Pony Run Run). Service presse SFR/internet.
- Fermeture partielle pour travaux : sécurité du site, coordination travaux, gestion RH.
- RH : mise en place de nouveaux contrats, élections, mise en place d'une cellule d'experts, comité de salaire.

**janv. 2009 / janv. 2010** **Directeur multi sites**  
CONFORAMA, Groupe PPR  

- Responsabilité stratégique et opérationnelle (plan d'économie avant la revente).
- Accompagnement de la vente de l'enseigne.
- Développer les canaux de vente ; meuble, blanc, brun, gris (CA Internet 3,8%).

**mars 2005 / mai 2005** **Directeur multi**  
BUT Indépendant  

- Recrutement de 2 Directeurs pour les 2 sites.
- Réorganisation des effectifs par site. Etude clientèle.

**janv. 2005 / janv. 2009    Directeur de magasin**  
MONOPRIX, Groupe G.L  
- *Elaboration du budget (Hypérion) : mise en place, suivi du reporting et gestion du compte d'exploitation.*  
- *Fidélisation de la clientèle et développement de la carte M (48 % de passage caisse).*  
- *Elaboration et mise en œuvre du plan stratégique : clients, organisations, hygiène, Sécurité et social.*  
- *Management et pilotage du comité d'entreprise, des DP et CHSCT (gestion de crise : grève).*  
- *Interlocuteur devant les instances syndicales. Maintien du bon climat social.*  
- *Magasin pilote : développer, organiser et former aux nouveaux concepts (Gold, Ariane, pléiade).*  
- *Développer le site marchand Internet (1,5 % du CA).*  
- *Mise en place du nouveau concept textile «bout'chou» (vente assistée, corner, nouvelles collections, logistique).*  
- *Parapharmacie.*

**janv. 1999 / déc. 2004    Directeur de magasin**  
BUT, Groupe KINGFISHER puis KESA  
- *Elaboration du budget et mise en place de réunions mensuelles par les CDR. er*  
- *Management par objectifs (chiffre d'affaires, marge, GLD 7 % du CA, carte But 35 % de TRC 1France).*  
- *Ouverture de magasin, remodeling et fermeture*  
- *Mise en place de nouveaux concepts : cuisine, siège, libre service.*  
- *Gestion de la communication : création d'une offre presse hebdomadaire, gestion des 4/3.*  
- *Négociation de volume d'achat au salon du meuble de Paris.*

**janv. 1997 / janv. 1999    Chef de rayon**  
AUCHAN  
- *Management terrain avec mise en rayon.*  
- *Commandes journalières (Entrepôt et Direct) et promotionnelles.*

**janv. 1997 / sept. 1997    Responsable développement**  
ABC  
- *Création d'une franchise avec 2 associés.*  
- *Responsable National des ouvertures et suivi des franchisés (21 ouvertures).*  
- *Formateur au concept et logiciel informatique.*

**janv. 1994 / déc. 1996    Vendeur**  
La TROCANTE  
Vendeur : *Estimation et vente de produits d'occasion.*

## **DIPLOMES ET FORMATIONS**

---

**sept. 1994 / juin 1996    BTS force de vente/Bac Pro Commerce - BAC+2**

**sept. 1988 / juin 1990    BEP acc/CAP esac - CAP**

## **COMPETENCES**

---

KINGFISHER, CDR, Pack Office

## **COMPETENCES LINGUISTIQUES**

---

**Anglais**                          Professionnel

## **CENTRES D'INTERETS**

---

Cuisine, œnologie, architecture, rénovation, décoration et automobile, Ancien sportif INTERNATIONAL