



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

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

Roquebrune-sur Argens (83380)

\*\*\*\*\*

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

## Directeur commercial Ides Ventes, Confirmé

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2023 /

**Directeur Commercial SFR**

Mar

oct. 2020 / mars 2023

**Chef des ventes**

SFR

*Manager, encadrer et accompagner mes chefs de ventes, mes Responsable point de vente ainsi que leurs équipes (environ 35 personnes)*

*Suivre et analyser les résultats commerciaux afin d'identifier les axes d'améliorations et*

*adapter les stratégies en conséquence*

*Suivis des KPI'S et mise en place des plans d'action adéquats*

*développer / pérenniser le Chiffre d'Affaires et la marge des Points de Vente*

*Gestion des stocks- des commandes- des livraisons et expéditions -*

*réa p p rovisionnement- rota tions d es stocks - contrôle d es inventa ires*

*Élaborer des tableaux de bord commerciaux pour piloter l'activité de l'entreprise*

*piloter et coordonner les activités de mes équipes sur tous les Points de Vente afin de garantir l'atteinte des objectifs et le respect des engagements commerciaux.*

*Animer les business review mensuels de mes Équipes*

*Décliner et assurer le suivi de la marge et des objectifs commerciaux*

*Développer les compétences de mes collaborateurs*

*Créer une synergie de groupe en fédérant les équipes.*

*Gestion des différents partenaires externes*

*Gestion d es Fournisseurs*

*Assurer la conformité du concept de la marque et le respect des process de vente*

*Gestion des Plannings & congés & des PAYPLAN ( Prime )*

*Garantir l'application de la politique commerciale au sein des points de vente*

*S'assurer de la conformité des plans merchandising*

*Gestion du recrutement des collaborateurs, de leurs sorties ainsi que de leurs contrats*

oct. 2020 /

SFR - Groupe ENSEN

déc. 2018 / oct. 2020

**Responsable Multi Points de ventes**

SFR - Groupe ENSEN

*accompagner les équipes avec bienveillance pour l'atteinte des objectifs qualitatifs et quantitatifs - relayer les priorités commerciales et la stratégie de l'entreprise.*

*suivre les résultats & identifier les forces & axes d'amélioration et mettre en place des actions. ( Plan d'action, entretien individuel, écoute Retail Coaching ..)*

*veiller à l'intégration, la formation et l'amélioration de la performance commerciale de mes collaborateurs, ainsi que leurs autonomies.*

*manager, animer et fédérer les équipes, Développer les compétences individuelles.*

*déléguer et encourager la prise d'initiatives afin de les faire monter en compétences.*

*Contrôle des caisses / fermeture ouverture des caisses.*

*Contrôle des stocks - reception - expédition - commande réapro(inventaire etc ..)*

*Mise en place de plan d'action*

*Briefing chaque matin ( retour sur les PDA et objectif de la veille )*

janv. 2016 / déc. 2018

**barman**

Sa ison

*Enca issement, g estion d es stocks*

*Fid éli sa tion clientèle*

### DIPLOMES ET FORMATIONS

/ **juin 2023** Germe - Le réseau de progrès des Managers

/ **juin 2021** **Management de la stratégie & de la Performance en entreprise**  
My After School

**sept. 2014 / juin 2016** **Masters STAPS - BAC+4**  
Université Paul Sabatier

**sept. 2010 / juin 2014** **Licence STAPS (x2) - BAC+3**  
UPDV Font-Romeu & Université Paul Sabatier Toulouse

## **COMPETENCES LINGUISTIQUES**

---

**Français**