



\*\*\*\*\*

27/03/1989 (35 ans)

\*\*\*

Antibes (06160)

\*\*\*\*\*

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

## Directeur de magasin, Confirmé

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

avr. 2023 /

#### Directeur de magasin

Groupe Casino , (06)

- \* *Prise de poste sur le magasin d'Antibes Palais des congres fin juin (ultra-saisonnier)*
- \* *Magasin en perdition -12% en Marge et -4K en contribution à mon arrivé puis juillet +40 % de marge avec une contribution de 76K et aout +35% de marge avec une contribution de 98K*
- \* *Inventaire de fin de saison à 0.73% de DI*
- \* *Prise de poste 1er novembre en tant que directeur à casino Nice Magnan (futur Intermarché)*
- \* *Gestion complète du magasin (RH-Affichage-Engagement)*

avr. 2022 / avr. 2023

#### Directeur régional

Groupe Vegas , (06)

- \* *Reprise de la région PACA avec 48 établissements et 2 laboratoires*
- \* *Remise en place de toutes les procédures QHSCP*
- \* *Mise en place d'un contrat d'entretien Froid / Chaud*
- \* *Changement de fournisseurs matières première avec négociation*
- \* *Réouverture d'une épicerie fines « Dubernet » à Monaco*
- \* *Préparation et organisation des FFA, épiphanie et paques (artisanat)*
- \* *Restructuration commerciale et Social des boutiques avec mise en place de responsable de boutiques*
- \* *Changement de carte de pâtisserie et snacking en rapport avec la saisonnalité*
- \* *Mise en place de partenariat avec les commerçants se trouvant à proximité des boutiques*
- \* *CA sur les 48 boutiques en évolution de 8% et casse réduits de moitiés grâce à un contrôle des commandes et gestion des cadenciers de fabrication/ventes*

nov. 2021 / avr. 2022

#### Adjoint de direction

Intermarché , Nice Cantaron

- \* *Animation des équipes par un management de proximité, veille au bon déroulement de l'activité au quotidien, maintien d'un bon climat de travail.*
- \* *Suivi administratif du personnel : gestion des plannings en collaboration avec les chefs de service, préparation des paies, participation au recrutement, rédaction des contrats de travail.*
- \* *Veille à l'application des règles de sécurité et d'hygiène, mise en place d'actions pour la prévention des risques, suivi des prestataires pour la maintenance et l'entretien.*
- \* *Traitement des dysfonctionnements, amélioration des procédures et optimisation de l'organisation du travail, conduite du changement avec les équipes.*
- \* *Élaboration de tableaux de bord utiles et faciles à utiliser afin de surveiller les activités ou de faciliter la prise de décisions en choisissant avec discernement la nature des indicateurs, le nombre de ceux-ci et la manière de les mesurer.*

nov. 2019 / oct. 2021

#### Directeur Gérant

Intermarché , Gaillard (74)

- \* *Magasin avec un CA de 57M d'euros annuel*
- \* *Gestion du compte d'exploitation*
- \* *Gestion de plus de 170 collaborateurs (250 en saisons)*

- \* Mise en place de la stratégie commerciale, (accès produits régional)
- \* Mise en place des accords commerciaux des fournisseurs directs
- \* Mise en place des primes quadri-trimestriel sur objectifs avec feuilles de route
- \* Gestion des préconisations et des engagements sur entrepôt
- \* Remodelling des rayons Traditionnel + zone marché - mise en place de l'agrandissement de 2450m<sup>2</sup> à 3800m<sup>2</sup>
- \* Mise en place de 6 caisses automatiques
- \* Lancement du drive
- \* Référencement fournisseur
- \* Recrutement cadres et agent de maîtrise
- \* Contrôle des collaborateurs en magasin et de la bonne exécution des procédures mise en place
- \* Évolution CA de 22% par apport a N-1
- \* Gestion de la marge magasin et du compte d'exploitation (frais perso)
- \* Gestion de la communication externe du magasin
- \* Analyse des performances du magasin
- \* Mise en place des réunions « secteurs » avec les managers pour le suivi des performances commerciales
- \* Gestion des stocks outil informatique organisation et communication, leader efficace qualité d'encadrement
- \* Formation des différents membres de l'équipe à l'utilisation des outils stratégiques permettant d'atteindre les objectifs opérationnels et de vente.
- \* Dépassement des objectifs de vente et atteinte des résultats commerciaux fixés grâce à la stimulation du personnel et à la promotion des produits cibles.
- \* Supervision des performances des employés, résolution des problèmes et amélioration de l'efficacité afin de maintenir les objectifs de productivité.
- \* Assistance pratique proposée aux clients, évaluation des besoins et entretien constant des connaissances sur les préférences des consommateurs.

**juin 2019 / nov. 2019**

**Directeur de magasin**

Leader Price, Margencel Thonon les bains

- \* 2eme magasin de France CA (16M d'euros)
- \* Mise en place de la stratégie et de la nouvelle organisation de distribution du groupe.
- \* Ouverture Fermeture du magasin
- \* Remodeling complet du magasin
- \* Evolution du taux de DI de 7,5% à 2,3% sur inventaire
- \* Maîtrise complète de tous les secteurs du magasin
- \* Formation des adjointes du directeur de magasin et future directrice
- \* Analyse des performances du magasin
- \* Mis en place du Drive
- \* Démarchage des potentiels clients Pro (BTOB)
- \* Augmentation du chiffre d'affaire et de la marge grâce à nos fournisseurs direct (+ 17% par apport à N-1)
- \* Négociation et animation commerciale

**juin 2018 / mai 2019**

**Directeur Commercial pays et import/export**

SIPRO-CHIM, Abidjan

- \* Mise en place de la stratégie et de la nouvelle organisation de distribution en Côte d'Ivoire
- \* Suivi des équipes commerciales
- \* Développement des gammes de produits de Bouillons et de jus
- \* Maîtrise du marché informel et traditionnel (84 marchés d'Abidjan), et du réseau de vente au détail, demi- grossiste et grossiste)
- \* Mise en place des vendeurs tricycles pour déstocker les grossistes.
- \* Mise en place de challenge pour nos grossistes avec en récompenses une RFA plus ou moins importantes selon leur niveau de pallier
- \* Evolution du CA de +23%
- \* Augmentation de notre gamme de produits chez les grossistes
- \* Meilleurs suivis GMS + mise en place de marchandisage
- \* Définition d'un plan d'action commercial adapté au marché et à l'environnement concurrentiel.
- \* Excellente communication écrite et orale, aussi bien avec les clients qu'en interne.
- \* Capacité à définir clairement les problèmes rencontrés et à en identifier les causes.

nov. 2015 / juin 2018

**Directeur d'exploitation**

SIAL COTE D'IVOIRE (Intermarché), Abidjan Cote d'ivoire

Gestion de 6 supermarchés (de 600 m<sup>2</sup> à 1400 m<sup>2</sup>) et un Hypermarché de 8000m<sup>2</sup>

\* Ouverture du magasin hyper Budget en Avril 2017 avec mise en place de la stratégie commerciale du groupe

\* Mise en place d'une politique de prix agressive

\* Création des gammes du magasin

\* Négociation des accords commerciaux avec les fournisseurs locaux et export

\* CA prévisionnel de 750M Franc CFA par mois, réalisé : 900 M de Franc CFA pendant les 3

premiers mois

\* Mise en place de la fraîche découpe' et du snacking afin de limiter la démarque

\* Gestion des problèmes d'exploitation liés aux directeurs de magasin

\* Contrôle des comptes d'exploitation

\* Contrôle de la bonne application de la stratégie du groupe

\* Optimisation de l'agencement des magasins

\* Création et mise en place des procédures du groupe

mars 2014 / sept. 2015

**directeur adjoint**

Carrefour

\* Remodeling de magasin de DIA en carrefour market (Aix/venelles/plan de campagnes)

\* formation intégrale des équipes

\* Mise en place des indicateurs de performance, suivi et analyse des données au quotidien,

ajustement de la stratégie et du plan d'actions en conséquence.

\* Traitement des tâches administratives : production de rapports d'activité, suivi des contrats,

validation des bons de commande, réponse aux différents courriers et courriels.

\* passage de commandes

\* développement du réseau de fournisseurs locaux

août 2010 / févr. 2014

**Chef de rayon EM et chef de secteur en alternance**

Auchan, Saint Priest Rhône

\* Mise en place du calendrier et création du POS de la rentrée des classes

\* Management de 20 vendeurs

\* Forte autonomie grâce à la connaissance approfondie des procédures de l'entreprise.

\* Hiérarchisation des tâches afin de limiter les urgences et atteindre mes objectifs en temps et en heure.

\* Suivie des performances des rayons HIFI, Multimédia, Nomade et téléphonie

\* Réunions secteurs avec argumentations des résultats auprès du directeur de magasin

**DIPLOMES ET FORMATIONS**

---

août 2013 / juin 2014

**Master 1: Grande Distribution** - BAC+4

Université Lyon 3 IAE | Lyon, 69

août 2012 / juin 2013

**Licence: Grande Distribution (DISTRISUP)** - BAC+3

Université Lyon 3 IAE | Lyon, 69

oct. 2010 / avr. 2012

**BTS: MUC** - BAC+2

Ecole de commerce IDRAC Lyon 9 | Lyon, 69

**COMPETENCES**

---

analyse des données, systèmes de distribution

**COMPETENCES LINGUISTIQUES**

---

Français