



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 2450m2 à 3800m2
- * 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 <i>Gestion de 6 supermarchés (de 600 m 2 à 1400 m 2) et un Hypermarché de 8000m2</i> * Ouverture du magasin hyper Budget en Avril 2017 avec mise en place de la stratégie commercial 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