



Permis B et C.A.C.E.S

** *****

Sainte-Maxime (83120)

*****@*****. **

CHEF DE DEPARTEMENT, DIRECTEUR Gestionnaire de centre de profit, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2022 / sept. 2023 **directeur**

SAS ARTEMIS

Superviser toutes les opérations quotidiennes du magasin : embauche, le congédiement, l'évaluation du rendement, l'établissement des horaires et l'attribution des tâches et des responsabilités. Maintenir la culture du magasin, et s'assurer que le personnel représente et adopte la culture et les objectifs du magasin. Diriger les normes opérationnelles et organisationnelles du magasin. Mettre en œuvre la stratégie marketing, publicitaire et financière dictée par la haute direction. Examiner régulièrement les données financières journalières, hebdomadaires, mensuelles et trimestrielles quotidiennes du magasin afin d'assurer les quotas financiers

janv. 2018 / sept. 2021 **Chef département produit**

E.LECLERC RANDIS

Diriger 5 chefs de rayon et 30 collaborateurs. Déterminer les objectifs de vente et établit l'organisation du département, Synchroniser l'activité d'une équipe et veille à l'application des procédures de sécurité et d'hygiène alimentaire, S'occuper de la gestion des rayons et propose des actions correctives en cas d'anormalité, S'intéresser aux données d'activité du département (chiffre d'affaires, marge, achats, charges), les analyse et présente des axes d'évolution possibles, S'occuper de la gestion de ressources humaines (formation, recrutement, ...), Intervenir dans l

a définition de la stratégie commerciale et marketing de l'entreprise, S'occupe des dossiers particuliers (litiges, ...) ou les fait suivre au service concerné, Négocier les délais de livraison et les prix des produits avec les fournisseurs,

janv. 2015 / janv. 2018 **Manager rayon fruits et légumes**

E.LECLERC ROCHEVILLE

millions €.

Manager rayon fruits et légumes : : CA rayon 10 millions €.

Animer 2 adjoints de rayon et 17 collaborateurs.

Evaluer les besoins en approvisionnement et passe les commandes,

Surveiller la livraison de marchandises, vérifier les produits, mettre en place et diriger leur stockage,

Décider du plan d'implantation des articles en fonction des chiffre d'affaires, des opérations commerciales et surveiller la mise en

rayon,

Gérer et étudier les résultats des ventes et expose les ajustement possibles,

Organiser les opérations commerciales en fonction des prévisions, des marges, et du chiffre d'affaires,

Synchroniser l'activité d'une équipe,

Négocier les délais de livraison et les prix des produits avec les fournisseurs,

Mettre en place les inventaires,

Relever des prix auprès de la concurrence,

Initier aux procédures de l'établissement, surveiller et organiser l'évolution des compétences du personnel.

surveille et organiser l'évolution des compétences du personnel.

- janv. 2014 / janv. 2015** **Chef département produit**
E.LECLERC BRIGNOLES
Diriger 6 chefs de rayon et 60 collaborateurs.
Restructurer, coordonner et remettre en place l'organisation des services,
- Se tenir au courant de l'évolution du comportement des consommateurs,*
Etablir et maintenir un dialogue permanent avec la hiérarchie et les salariés,
Veiller aux conditions générales de travail et d'application de la législation sociale.
Vérifier les factures et pièces comptables.
- janv. 2010 / déc. 2013** **Acheteur/vendeur**
PRIMEURS DU GOLFE Saint-Tropez
Gérer un entrepôt de vente en gros et au détail.
Répartir, planifier et contrôler le travail des chauffeurs/ et des préparateurs de commandes,
Participer et superviser les ventes, fixer les prix et mettre à jour le fichier articles,
Respecter la réglementation et les modes de manipulation relatifs au stockage et à la conservation des produits vendus,
Commander les produits, recevoir les représentants et participer au référencement,
Vérifier les factures et les pièces comptables.
- janv. 2007 / janv. 2010** **Manager fruits/légumes**
E.LECLERC COGOLIN
Gérer 3 centres de profit et 14 collaborateurs.
Veiller aux conditions générales du travail et d'application de la législation sociale,
Conquérir des parts de marché et fidéliser la clientèle,
Proposer un plan de formation, participer au recrutement et à l'appréciation de son personnel,
Optimiser le cadencier de commande, et le fichier article, fixer les prix,
Déléguer la réception et vérifier le stockage et des marchandises.
- janv. 1994 / janv. 2007** **Manager fruits/légumes**
CARREFOUR Nice, Monaco, Lyon, Marseille
Animer des rayons frais et des équipes entre 12 et 22 collaborateurs.
Organiser et s'intégrer dans le travail d'une équipe,
Transmettre des savoirs et des savoir-faire inscrits dans une progression pédagogique,
Entretenir des relations avec l'environnement institutionnel et professionnel,
Evaluer les parcours individuels et en assurer le suivi, établir les rapports de stage et les besoins en formation,
Elaborer des plans d'action, définir des objectifs et aménager des réunions à but stratégique,
Collaborer aux choix d'implantation et de présentation des produits,
- janv. 1990 / déc. 1992** **Chargé de relation clientèle**
METRO NICE
Recruter un équipe de 5 collaborateurs.
Organiser et répartir le travail de l'équipe,
Concourir au développement du portefeuille de clients,
Mettre à jour le fichier client et vérifier les saisies informatiques,
Favoriser le lancement de la carte METRO REFLEX,

DIPLOMES ET FORMATIONS

- sept. 1988 / juin 1990** **BTSaction commerciale**
Pigier Nice
- sept. 1985 / juin 1988** **BAC G3 commerce - BAC**
Lycée Calmette
- sept. 1981 / juin 1985** **BEPC - BEP**
Collège Don Bosco

COMPETENCES

Leadership, sens des responsabilités, rigueur

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français