********** *****
Nationalité Française
Permis Permis de conduire

* ********* *** ********
Boutigny-sur-Essonne (91820)
****
********@*****.***

DIRECTEUR d'Unité Commerciale. Spécialiste du Management Individuel et Collectif, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juil. 2021 / sept. 2021 — **Directeur de Parc de loisirs**
DUNDEE Parc

mars 2021 / juil. 2021 — **Responsable de secteur PGC**
LECLERC
Pilotage de l'ensemble des rayons du secteur (DPH-Liquide-Epicerie sucrée-Epicerie salée)
Encadrement des équipes de Chef de Rayons
Mise en place des moyens de développement du Chiffre d'Affaires
Pilotage des différents tableaux de bord qualitatifs et quantitatifs (Marges, CA, Frais de personnel, Démarques,...)
Optimisation des stocks

juil. 2004 / déc. 2019 — **DIRECTEUR d'Unité Commerciale**
KOONY PARC, Bondoufle (91)
Jusqu'à la fermeture de l'établissement
1er Parc de loisirs indoor Sud francilien
PARTICIPATION A LA CREATION D'UNE NOUVELLE ACTIVITE REGIONALE de LOISIRS 1 500 m²
- Étude de faisabilité du projet, de marché de la zone de chalandise (population, concurrence, besoin).
- Étude, proposition d'activités, de diversifications.
- Montage du dossier financier (business plan)
- Présentation du projet et négociation de levées de fonds auprès d'organismes financiers (banques, organismes territoriaux, et de financement privé).
- Mise en place du projet sur le terrain et suivi des avancements des travaux jusqu'à réalisation
- Mise en place des consultations fournisseurs ("Appels d'offre") internationaux (équipements de jeux, équipement du bâtiment, matériel d'exploitation)
- Négociations avec les organismes financiers, les fournisseurs, collectivités territoriale (commune, sdis.
- Mise en place de l'activité en conformité en respect des différentes obligations légales (fiscales, sécurité, commerciales,...)

EXPLOITATION DE L'UNITE COMMERCIALE .../...
-Élaboration et mise en place de l'ensemble des formules commerciales (Prestations, Formules, Politique commerciale et Politique tarifaire)
-Recrutement et embauche des équipes (entretien, signatures des contrats, entretien d'activité et procédures éventuelles de séparation
-Formation (création des modules et animation) et montée en puissance des collaborateurs
-Gestion de l'activité au quotidien (Paie, gestion fournisseur, gestion client,...)

EXTENSION et DIVERSIFICATION de l'activité à 5000 m²
-Étude d'un nouveau projet d'activités complémentaires pour Adolescents et Adultes avec mise en place de nouvelles

formules B to B.
-Reprise du process de développement (création) décrite ci-dessus

sept. 1999 / juin 2004 **RESPONSABLE DES ACHATS Centrale d'Achat Internationale**
INTERMARCHE, Bondoufle
Management du service achat (Recrutement, Embauche , Formation, Animation, Suivi et
montée en puissance des collaborateurs
Pilotage et soutien des services achats à l'international (Belgique, Pologne, Espagne, Portugal)
Définition de la politique commerciale de développement en accord avec la Direction générale
Élaboration et Pilotage des objectifs annuels en accord avec la Direction générale

Réalisations marquantes : -Baisse des couts d'achats des produits fournis par les usines du groupe par
l'introduction de nouveaux fournisseurs internationaux
- Mise en place d'un passeport d'intégration des nouveaux embauchés

sept. 1996 / août 1999 **ACHETEUR-CHEF DE PRODUIT**
INTERMARCHE Centrale d'achat Internationale
Études et Analyse de Marchés
Préparations des dossiers de négociations en accord avec la direction
Négociation avec les fournisseurs (PME, Nationaux et Multinationale)
Développement de nouveaux produits (MDD, 1 er prix) : animation de réunion de développement
produit en transversalité avec les autres services concernés (Service qualité, Marketing,
Direction des ventes)

Réalisations marquantes : -Augmentation de la rentabilité de la famille de produit Biscuits Salés de 24 % à 50 %
- Développement et sortie en rayon de produits innovants en MDD avant leur apparition
en Marque Nationale
-Augmentation de 1 Millions d'Euros de marge sur les ventes d'un seul produits de panification (type « craquotte »)

sept. 1995 / juin 1996 **PROMOTEUR des VENTES**
NESTLE (Nestlé Grand Froid), Lille Secteur opérationnel Moitié Nord France

sept. 1988 / juil. 1995 **CHEF DE RAYON**
AUCHAN
HUMAIN Recrutement - Embauche et Formation des collaborateurs des rayons concernes selon
besoin Animation de réunion de travail hebdomadaires Formateur transversal au sein du magasin
(formation gestion, commandes, sécurité...) Formation produit niveau régional (Électroménager,
Poissonnerie) Management d'équipe au quotidien Animation d'Entretien Individuel d'activité
GESTION Élaboration des objectifs annuels (CA, Éléments de Marges, Frais de personnel) au
jour le jour Pilotage quotidien des résultats économiques du rayon
COMMERCE Achat et négociations au quotidien des produits alimentaires (poissonnerie)
Membre de commission régionale d'achat Construction d'opérations et événements commerciaux
Construction des animations publicitaires du rayon Choix de l'assortiment de gamme du rayon

Fait marquant : Nomination en tant qu'ACHETEUR, Membre de la commission régionale (Rayon poissonnerie)

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1986 / juin 1988 **BTS Actions Commerciales** - BAC+2

/ juin 1986 **Bac Sciences Économiques et Sociales** - BAC

COMPETENCES

Microsoft Office, Excel, Word, PowerPoint, Photoshop

CENTRES D'INTERETS

Plongée sous marine
Cinéma