



Nationalité Française

Toulouse (31000)

*****@*****

DIRECTEUR REGIONAL Management, Gestion, Commerce, Merchandising, Organisation, Entreprendre, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- janv. 2011 / aujourd'hui Animateur réseau - Chef de Projet Ouverture**
RESEAU LAFAYETTE
** Management d'influence, gestion multi sites, mener la- CA secteur : 90 M d'€ stratégie de croissance, application politique commerciale et- Gestion : 15 officines modèle économique, coaching équipe, pilotage KPI'S, suivi- Management : 20 titulaires/150 pers business plan et prévisionnel, élaboration des budgets, gestion- Evolution : +7% vs marché -1% des compétences, études rentabilités merchandising, diriger- Région : Sud-Ouest les ouvertures, superviser la mise en place opérationnelle de la politique du digital/site internet*
- janv. 2009 / janv. 2011 ANIMATEUR RESEAU**
DUCS DE GASCOGNE
** Management, gestion commerciale et financière, - CA département : 20 M d'€ définir les budgets boutiques, animation équipes, suivi et- Gestion 12 boutiques + 3 partenaires contrôle des directives opérationnelle, merchandising, - Evolution : +2% vs marché - 2% optimisation des indicateurs commerciaux, - Région : territoire national*
- janv. 2008 / janv. 2009 FORMATEUR**
GRETA du Tarn
FREELANCE - Modules : - « Le Merchandising » et « L'Accueil et la Relation Client » Interventions : - GRETA du Tarn auprès de BTS MUC-NRC - 20 vacations + 1 année scolaire - Journées formation pour le cabinet - 150 personnes formées Maclairal - Région : Grand Sud
- janv. 2004 / déc. 2007 CHEF DE SECTEUR SENIOR**
GROUPE CASTEL / CASTEL FRERES
** Vendre et revente des marques (Gain de PDL/DN) , développer et négocier les opérations commerciales (TG - 2ième meilleur secteur national sur 8 Allées centrales), merchandising (4P), satisfaction client- 180 clients, hypers et supermarchés (SONCAS), gestion stratégique de la région PACA, ambassadeur- Région : PACA (5 départements) de la société, promouvoir l'image de marque en BtoB*
- janv. 2002 / janv. 2004 CHEF DE SECTEUR**
ORANGINA-SCHWEPPES / ORANGINA-PAMPRYL
** Suivi et application des accords nationaux, négociation- 3ième meilleur secteur national sur 15 vente et mise en place du trade marketing, merchandising de- 90 clients, hypers et supermarchés combat (5B), création et réalisation de plans de masse et- Région : Sud-Ouest (3 départements) planogrammes détaillés, veille concurrentielle, pilotage secteur*
- janv. 1999 / janv. 2002 CHEF DE DEPARTEMENT PGC-ELDPH**
SUPER U - Villefranche de Lauragais (31)

* Management équipe, piloter indicateurs de gestion (CA, marge, PM, fréquentation clients), établir prévisionnel, gérer un- CA : 18 M d'€ (Dépt ELDPH - 5 rayons)
compte d'exploitation, étude merchandising (analyse de - Gestion équipe de 10 à 18 personnes
rentabilité linéaires/choix assortiment), organiser la logistique- Evolution : +17% vs marché +8%
et optimiser l'activité du secteur, amélioration de l'expérience- Région : Midi-Pyrénées
client : augmenter la satisfaction et fidélisation client

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2002 / juin 2017	Déléguer, motiver et fédérer pour mieux travailler en équipe-Stratégie des alliés (Jeu de Go) - Manager l'équipe et sa performance-Optimiser le dévelo
/ juin 2000	Formation en alternance : Vente Distribution, Chef de Rayon, option Merchandising CEFIRE à Labège (31)
/ juin 1997	DEUST : Gestion et Comptabilité des entreprises - BAC+2 l'UT1 de Toulouse

COMPETENCES

Windows 10, Word, Excel, PowerPoint, Safari, PDL/DN

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Elémentaire
Espagnol	Elémentaire

CENTRES D'INTERETS

Sports, natation, rugby, actualités, mode, voyages...