



* ** *

Pau (64000)

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

RESPONSABLE D'UN MAGASIN, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2023 / juin 2023

RESPONSABLE D'UN MAGASIN

netto | bort les orgues

Ouverture et fermeture du point de vente, contrôle des installations et des équipements.

Supervision des performances des employés, résolution des problèmes et amélioration de l'efficacité afin de maintenir les objectifs de productivité.

Gestion du planning de travail des équipes.

Traitement des réclamations clients.

Augmentation des recettes du magasin grâce à la mise en place d'animations commerciales.

Suivi quotidien des résultats commerciaux (chiffres de vente, CA), établissement de rapports d'activité pour la direction.

Aménagement du magasin et optimisation du parcours d'achat afin d'améliorer l'expérience client.

Supervision du merchandising dans les espaces de vente et en vitrine.

janv. 2016 / janv. 2023

CHEF DE SECTEUR

Monoprix | Tarbes

Animation de réunions avec les équipes remontée des informations concernant les clients et les concurrents, relais de la démarche merchandising de l'entreprise.

Supervision du personnel : répartition des tâches, contrôle qualité.

Analyse des indicateurs de performance, recherche d'opportunités d'amélioration, réalisation d'objectifs quantitatifs et qualitatifs.

Gestion des Rayons LS et secs

Management d'une équipe notamment des chefs de rayons

Négociation avec des fournisseurs

Veiller au bon fonctionnement des opérations de promotion

Partage des inventaires et compte de résultat

Gestion des Rayons traditionnels (boucherie, Traiteurs, boulangerie, poissons)

Optimisation des assortiments, de la visibilité de la marque en magasin, des volumes promotionnels et de la gamme de produits.

janv. 2010 / janv. 2015

RESPONSABLE ADJOINT

Franprix

D'un, superficie de plus de 600 mètres carrés

Management d'une équipe de 20 personnes

Gestion des Rayons frais et secs

Transmission des résultats à la direction en proposant des pistes d'optimisation pour augmenter le chiffre d'affaires.

Suivi des indicateurs de performance et des chiffres de vente.

Accompagnement quotidien des équipes de vente, attribution des

missions, contrôle de la qualité de leur travail, conseils et directives en cas de difficulté.

janv. 2005 / janv. 2009

RESPONSABLE ADJOINT

Dia

Accompagnement quotidien des équipes de vente, attribution des

missions, contrôle de la qualité de leur travail, conseils et directives en cas de difficulté.

Supervision quotidienne de l'activité du magasin, support aux équipes.

FORMATION Bac pro Responsable de rayon AFPA 77

COMPETENCES

Analyse des indicateurs de performance