



**** ** *****

** **** *****

Gémozac (17260)

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

SPÉCIALISTE EN LEADERSHIP ET GESTION DES RESSOURCES, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2018 / déc. 2021

Directeur Logistique

LIDL France et LIDL Portugal

Dirigé avec succès une équipe de 350 collaborateurs, propulsant un chiffre d'affaires net annuel de 650 millions €. Sur le terrain chaque jour pour appliquer et promouvoir la stratégie d'entreprise, tout en conduisant des réunions hebdomadaires avec les cadres logistiques et l'administration de la région. Réalisation d'une planification annuelle stratégique, avec succès dans la fermeture de 2 plateformes logistiques et l'ouverture de 2 autres.

janv. 2016 / janv. 2018

Directeur des Ventes

LIDL France

Pilote d'une équipe de 700 collaborateurs pour atteindre un chiffre d'affaires net annuel de 300 millions € dans 32 supermarchés florissants. Vérification rigoureuse sur le terrain de la politique d'entreprise et menant des rencontres hebdomadaires avec les cadres vente de la région. En collaboration avec l'administration régionale, guide des réunions hebdomadaires et des rencontres économiques mensuelles pour stimuler la performance. Initié à la réussite des ouvertures et fermetures de supermarchés grâce à une stratégie efficace.

janv. 2015 / janv. 2016

Chef de Projets

LIDL France

Responsable du succès de 65 supermarchés à travers un développement de projets stratégiques. Sur le terrain, j'ai dynamisé l'application de ces projets en assurant un suivi rigoureux. J'ai également formé et inspiré les cadres et agents de maîtrise de la région pour des résultats exceptionnels, tout en collaborant étroitement avec les cadres supérieurs lors de réunions hebdomadaires pour une croissance constante.

janv. 2011 / janv. 2015

Responsable des Ventes Secteur

LIDL France

Dirigeant proactif et dynamique de 6 supermarchés générant 35 millions € de chiffre d'affaires net annuel. Encadrement de 90 collaborateurs pour assurer une performance exceptionnelle. Initiatives clés dans l'ouverture et la fermeture de supermarchés. Suivi quotidien de la politique d'entreprise, renforçant ainsi la réussite des équipes. Fructueuses réunions hebdomadaires avec la direction des supermarchés et mensuelles avec le directeur des ventes pour optimiser les résultats.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2010

DEES Marketing - BAC+6 et plus

/ juin 2009

BTS Negociation Relation Client - BAC+2
Ascencia Business School - Lognes

/

Master Gestion Entreprise - BAC+4
Ecole Supérieur de Management en Alternance - Lognes

COMPETENCES

Leadership
Gestion d'équipes
Optimisation opérationnelle
Planification stratégique
Gestion de la chaîne d'approvisionnement
Adaptabilité
Résolution de problèmes
Communication interculturelle
Esprit d'aventure
Gestion du changement
Coordination logistique
Négociation
Gestion des ventes
Analyse de données
Motivation d'équipe
Créativité
Suivi des performances
Planification de projets
Relations clients
Gestion budgétaire
Flexibilité
Orientation résultats
Collaboration
Suivi terrain
Leadership inspirant
Organisation
Adaptation au nouvel environnement
Gestion de crise
Innovation
Communication persuasive

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Espagnol

Français

Portugais

CENTRES D'INTERETS

2022/2023 - Voyageur en Van
Parcours passionnant du Mexique au Panama en van, développant la résilience, la gestion logistique et l'adaptabilité dans divers environnements.
2022 - Obtention du titre de Divemaster PADI à Cozumel, Mexique
2021/2022 - Voyageur en Backpack
Voyage indépendant à travers différentes régions d'Amérique latine, affinant la planification stratégique, les aptitudes interculturelles et l'esprit d'aventure.