



\*\*\*\* \*\* \*\*\*\*\*

\*\* \*\*\*\* \*\*\*\*\*

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.