



\*\*\*\*\*

Maritale-2 Enfants

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

Paris 05 Panthéon (75005)

\*\*\*\*\* \_ \*\*\*\*\*

\*\*,\*\*\*\*\*@\*\*\*\*,\*\*

## DIRECTEUR REGIONAL, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

#### janv. 2008 / déc. 2010 **Football-Golf- Design & architecture -Cuisine-Bricolage-Informatique**

S N PA (Syndicat Patronal National des Prestataires de Services d'Accueil, d'Animation et de Promotion)

*Administrateur et Membre du bureau en tant que trésorier*

- \* Membre de la commission convention collective et accord de branche.*
- \* Réflexion et négociations avec les principaux syndicats signataires.*
- \* Participation a la mise en place Norme AFNOR France & Europe*

*Loisirs et Hobbies :*

*Fédérer et dynamiser un réseau de points de vente.*

*Garantir les résultats du réseau en termes de C.A, marge et rentabilité.*

*Gérer et valoriser les ressources humaines magasins.*

*Elaborer et piloter les nouveaux concepts implantation magasin et les déploiements système*

*encaissement.*

*Référent formation direction régionale*

*Direction du plus important supermarché de l'enseigne.*

*Management et recrutement du personnel.*

*Garant de la gestion commercial et concept magasin.*

*Responsable des flux marchandise et du plan merchandising.*

*Formateur pour la direction régionale des nouveaux directeurs.*

*Augmentation du CA +21% en trend*

*Réduction de la démarque de 35%*

*Résultat d'inventaire porté à 0,62%*

*Réduction du taux d'absentéisme <2%*

*Pilotage du magasin laboratoire*

*Animation des sessions de formation des nouveaux concepts magasin pour les directions régionales en*

*France.*

*Augmentation du CA +15% en trend*

*Réduction de la démarque de 50%*

*Résultat d'inventaire porté à 0,56%*

*Productivité horaire +25%*

*Référent régional process.*

*Formation des directeurs magasins*

*Participation à l'élaboration du référentiel métier*

*Participation à la commission informatique & système de caisse*

*NTIC :*

*Maîtrise experte*

*Multi-environnement informatique*

*Software & Hardware*

*Maîtrise experte*

Augmentation du CA + 32%  
Augmentation marge Nette de 62%  
Assainissement total du passif  
Refonte globale des prestations restauration et hébergement Développement du service événementiel

LIDL

janv. 2001 / mai 2010

**B to B & B to C**

Paris-Lyon-Rennes

\* Agence conseil en marketing opérationnel

\* 45 personnes ETP

\* CA 12M€ Honoraires

> DIRECTEUR GENERAL

Missions

Réalisations

ELEGANCE

janv. 1997 / déc. 2000

**Directeur des ventes Réseaux**

France SUD & CENTRE Basé à Lyon

\* Distribution

\* +500 personnes ETP

\* 200 M€ CA

Membre du CODIR

NORMA

Fédérer et dynamiser une force de vente multi sites - responsable de réseau et directeurs de magasins.

Augmenter le rapport marge / CA Garant des investissements et des P&L

Restructurer et développer les centres de profit

Piloter le changement et partager la vision stratégique de l'enseigne.

Garantir le déploiement d'un projet d'expansion ambitieux.

Responsable des Ressources Humaine Business Unit.

Gestion des IRP

Augmentation du CA

+ 10% sur périmètre constant

+ 18% total

Augmentation de la marge nette

de 2,5 point

Ouverture de nouveaux points de

vente et élaboration de la stratégie d'implantation avec le service expansion.

Création et Mise en place du nouveau concept point de vente.

Mise en place nouveaux parcours de formation Directeur de Magasin.

Réduction turn-over et taux de maladie en dessous des 2%.

*Manager accompli et pragmatique reconnu pour mon esprit pionnier et conquérant, mon expérience liée à un parcours riche et varié me permet d'appréhender les réalités plurielles et changeantes des organisations commerciales.*

*Au-delà de la gestion opérationnelle, m'a participation aux changements stratégiques de diverses enseignes et marques me confère aujourd'hui une véritable expertise dans le développement de business unit B2C ET B2B.*

**avr. 1995 / déc. 1997**

**DIRECTEUR RESEAUX**

Le DAUPHIN  
ALSACE

*\* Distribution*

*\* 70 M€ CA*

**janv. 1993 / mars 1995**

**DIRECTEUR SUPERMARCHE Formateur Régional**

Le DAUPHIN  
ALSACE

*\* Distribution*

*\* 10 M€ CA*

**janv. 1990 / déc. 1992**

**DIRECTEUR ADJOINT**

CERCLE MIXTE TUBINGEN  
*\* Restauration-hôtellerie*

*\* CA 10 M€*

/

**DIRECTRICE DU DEVELOPPEMENT**

Le DAUPHIN

/

**Direction stratégique et commerciale de l'entreprise**

*Direction de clientèle Grands Comptes.*

*Elaboration et suivi des Business Plan.*

*Garant des P&L et ROI.*

*Développement au national.*

*Représentant de l'entreprise devant les instances syndicales professionnelles*

*Direction de projet NTIC.*

*Direction des achats service généraux.*

*Direction des Ressources Humaines*

*Progression du CA de 22% par an en TREND*

*Mise en place outil de gestion et de reporting commercial*

*Mise en place de nouveaux services permettant la diversification de l'offre client.*

*Gestion de campagnes promotionnelles pour de grandes marques et enseignes.*

*Développement ERP spécifique métier*

*Déploiement VOIP/CENTREX*

*Ouvertures de succursales*

*Restructuration et mutualisation achats*

*Création référentiel métier Production.*

**DIPLOMES ET FORMATIONS**

---

**oct. 1998 / mars 1999**

**KRAUTHAMER (formation continue) Training Top Manager**

**sept. 1996 / déc. 1996**

**Management de force de vente**

REFERENCE (formation continue)

sept. 1988 / juin 1989

**ECOLE COMMISSARIAT; Licence gestion hôtelière - BAC+3**  
ARMEE TERRE DE NIV1

## **COMPETENCES**

---

TREND, ERP

## **COMPETENCES LINGUISTIQUES**

---

<b>Anglais</b>	Académique
<b>Allemand</b>	Académique