



\*\* \*\* \* \*\* \* \*\* \* \*\* \* \*\* \*  
Saint-Gratien (95210)  
\* \*\* \* \*\* \* \*\* \* \*\* \* \*\* \*  
\* \*\* \* \*\* \* \*\* \* \*\* \* @ \*\* \* \*\* \* \*\* \*

## RESPONSABLE DE MAGASIN, PROFIL PROFESSIONNEL, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juil. 2019 / juil. 2021

#### Dirigeant d'entreprise

Sas LYNELY | Gonesse

*\*Gestion des ressources humaines : pilotage de la formation et du recrutement d'après les besoins recensés, établissement des fiches de paie, conduite des entretiens annuels.*

*\*Actions de prospection commerciale afin de développer le portefeuille clients, présentation des services développés par l'entreprise et des gammes de produits, proposition d'offres commerciales adaptées à leurs besoins, négociation tarifaires.*

*\* Analyse du marché, suivi des entreprises concurrentes.*

*\*Définition de la politique globale de l'entreprise et des stratégies de développement, établissement des objectifs mensuels et annuels à atteindre.*

*\*Gestion financière de l'entreprise : conception du budget prévisionnel, suivi des résultats commerciaux, mise à jour des tableaux de bord, tenue de la comptabilité.*

*\*Mise en place d'ateliers de formation dans le but de partager les méthodes de travail et transmettre les bonnes pratiques, de sensibiliser le personnel sur les règles de sécurité et les risques professionnels.*

*\*Analyse des indicateurs permettant de suivre et d'évaluer la performance, définition d'actions correctives.*

*\*Élaboration du plan d'actions afin d'atteindre les objectifs de production fixés, suivi quotidien des indicateurs de performance , mise en place des actions correctives nécessaires.*

*\*Revue de la démarche qualité afin d'obtenir un meilleur taux de satisfaction client.*

*\* Animation de réunions de travail avec les équipes marketing.*

*\*Management des équipes, supervision des plannings, définition des objectifs mensuels et suivi des résultats, animation des réunions de travail, veille au bien-être des salariés.*

*\*Revue du système d'organisation et des procédures existantes de manière à obtenir à optimiser les performances et assurer la rentabilité financière des opérations.*

*\* Recrutement de personnel, conduite des entretiens d'embauche, évaluation des profils des candidats (parcours professionnel, compétences, savoir-être), intégration des recrues.*

avr. 2014 / juil. 2019

#### Responsable de magasin

Sas Cohésion | Gonesse

*\*Ouverture et fermeture du point de vente, inspection quotidienne du magasin pour garantir l'application de la réglementation HSE, contrôle des installations et des équipements.*

*\*Aménagement du point de vente et optimisation du parcours d'achat, veille à la propreté et au respect des règles de merchandising (rayons et vitrine).*

*\*Animation des briefs avec les équipes de vente : point sur l'activité et les résultats commerciaux, présentation des opérations commerciales à venir.*

*\*Enseignement des bonnes pratiques aux nouveaux arrivants (méthodes de travail, utilisation de la caisse), veille à leur bonne intégration au sein de l'équipe.*

*\*Transmission des chiffres d'activité au siège (résultats journaliers et des opérations commerciales), point sur la gestion du personnel, partage des bonnes pratiques avec mes homologues.*

*\*Gestion des stocks, traitement des commandes fournisseurs, organisation des inventaires (stock et magasin), veille à la bonne tenue de la réserve.*

*\*Encadrement du personnel avec un accompagnement quotidien des équipes (10 employés), gestion des plannings, conduite des entretiens annuels.*

*\*Mise en place d'actions de communication pour attirer la clientèle et augmenter le chiffre d'affaires : publication d'encarts publicitaire, animation des réseaux*

sociaux.

*\*Analyse des pratiques commerciales des concurrents (pratiques tarifaires, campagnes de publicité, stratégie de vente), ajustement de la politique commerciale en conséquence.*

*\*Formation du personnel sur les stratégies de gestion des clients difficiles et des situations complexes.*

*\*Élaboration, mise en œuvre et amélioration des objectifs des employés et des politiques opérationnelles afin de favoriser la productivité et renforcer la performance des équipes.*

*\*Supervision de la gestion des stocks de bout en bout, notamment de l'examen de l'approvisionnement, de la mise en rayons et de la prévention de la diminution des réserves.*

*\*Passage dans le service plusieurs fois par période de travail pour évaluer et rectifier les problèmes tels que le nettoyage et les besoins de réapprovisionnement des stocks.*

*\*Évaluation des données sur les niveaux des stocks, les ventes et autres facteurs, évaluation des tendances et rapports sur les conclusions pour aider la direction à prendre des décisions opérationnelles efficaces.*

*\*Surveillance étroite des employés et des clients pour évaluer les risques de vol et atteindre les objectifs de prévention des pertes.*

*\*Étude des problèmes pour obtenir des réponses appropriées aux demandes de renseignements des clients.*

*\*Planifications et mises à jour hebdomadaires du travail de façon à répondre à la demande en tenant compte de facteurs tels que le nombre de clients escompté, les promotions prévues et les points forts de chaque employé.*

*\*Création et direction des promotions commerciales et des stratégies publicitaires pour augmenter les bénéfices et acquérir de nouveaux clients.*

*\*Attribution des tâches à chaque employé individuellement en tenant compte de facteurs tels que la formation suivie, les capacités actuelles et les connaissances générales.*

**août 2000 / avr. 2014**

### **Vendeur en prêt-à-porter**

Sas Cohésion | Centre commercial les 4 Temps La Défens|eCDI

*\* Réassortiment des rayons selon les techniques de merchandising, pliage des vêtements, cintrage d'articles, contrôle des prix, veille à la propreté des espaces*

*de vente.*

*\*Participation au lancement des nouvelles collections : étiquetage et mise en rayon, décoration de la vitrine et habillage des modèles, promotion auprès des clients.*

*\*Mise en place des opérations commerciales : aménagement du magasin, balisage des rayons, étiquetage des produits soldés, présentation des offres à la clientèle.*

*\*Identification des besoins d'approvisionnement dans les rayons, participation aux inventaires, réception des arrivages et contrôle de la marchandise.*

*\*Accompagnement des clients lors des essayages, remise de conseils sur le bien-être, rangement des articles non retenus.*

*\*Encaissement des achats clients, promotion de la carte du magasin, confection des paquets cadeaux, comptage du fonds de caisse.*

*\*Accueil et orientation des clients dans le magasin, renseignement sur les services (click and collect, retouche, retour et remboursement ...).*

*\*Découverte des besoins clients (vêtement recherché, coupe, taille, occasion spéciale, budget ...), sélection et présentation de vêtements et d'accessoires correspondant aux critères.*

*\*Écoute attentive et identification des besoins des clients afin de les guider de façon pertinente dans leurs achats et assurer ainsi leur satisfaction et leur fidélisation.*

*\*Collaboration avec l'équipe de vente pour effectuer des opérations de merchandising en rendant les rayons attractifs et en réalisant les vitrines.*

*\*Optimisation de l'accueil et prise en charge intégrale des clients, notamment en leur offrant des conseils et en les guidant dans leurs achats.*

*\*Proposition de produits complémentaires afin de vendre plus d'articles aux clients et contribuer ainsi à la hausse du chiffre d'affaires de la boutique.*

*\*Écoute des besoins et des désirs des clients pour identifier et recommander des produits optimaux.*

*\*Ouverture, mise en rayon et commercialisation de nouveaux produits sur des présentoirs visuellement attrayants et organisés pour une stimulation optimale des ventes.*

*\*Assistance portée aux clients pour l'inscription aux programmes de fidélité du magasin et détails fournis sur les principaux avantages.*

*\*Gestion efficace des opérations de la caisse enregistreuse, y compris scanner les articles, traiter les paiements et émettre les tickets de caisse.*

*\* Présentation des caractéristiques du produit aux clients et discussion sur les détails techniques pour surmonter les objections et conclure les ventes.*

## DIPLOMES ET FORMATIONS

---

sept. 2000 / août 2002 **Bac professionnel commerce** - BAC  
ALFVB | Saint Gratien

## COMPETENCES

---

Sas

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

**Anglais** Professionnel

**Français**

## CENTRES D'INTERETS

---

Football, VTT, Voyage, Nouvelle, technologie