



Bordeaux (33000)

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

DIRECTEUR RESEAU ET DEVELOPPEMENT DE FRANCHISES, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2020 /

DIRECTEUR RESEAU ET DEVELOPPEMENT DE FRANCHISES

Wok To Walk, Bordeaux (33) - France

Responsable du développement du réseau de magasins franchisés de l'enseigne par le recrutement, le conseil et l'accompagnement des montages de projets et suivi pré et post ouverture. Expérience écourtée par le contexte sanitaire de l'année 2020.

janv. 2019 / janv. 2020

DIRECTEUR

AIA All In Aménagement ME3P, Lille (59) - France

janv. 2018 / janv. 2019

Responsable du développement commercial

BUSINESS DEVELOPER, HMY, Auxerre (89) - France

nouveaux marchés et la fidélisation des clients. Mobilité importante.

janv. 2016 / déc. 2017

DIRECTEUR RETAIL

Kiko Milano, Paris (75) - France

France et ouverture de 40 nouveaux lieux pour l'année 2016. Encadrement des équipes (1200 salariés) avec la participation des 2 directeurs régionaux et des 15 chefs de secteur. Déploiement d'actions de formation internes, avec 7 formateurs, sur les sujets Make-up et vente.

CHAINE DE MAGASINS VETEMENTS _

janv. 2015 / déc. 2016

DIRECTEUR COMMERCIAL

Blue Box, Toulouse (31) - France

Pilotage des 95 magasins en France.

janv. 2013 / déc. 2014

FONDATEUR RETAIL&CONSULTING, Jakarta - Indonésie

Création d'un cabinet de conseil et audit pour les métiers du retail. Mission de formation auprès de grands groupes pour l'exploitation à dimension internationale. Organisation de séminaires et accompagnements des dirigeants sur la définition de stratégie.

janv. 2010 / déc. 2013

DIRECTEUR COMMERCIAL RETAIL

Orchestra - Prémaman, Paris (75) - France

Membre du comité de direction et responsable du projet de restructuration des équipes et de la philosophie de l'accueil. Définition et mise en œuvre de la stratégie de la marque. Élaboration des indicateurs et suivi des budgets opérationnels et de la politique commerciale.

Optimisation de la rentabilité et des outils mis à disposition pour les acteurs terrain.

Pilotage de près de 1000 personnes en lien avec les 10

directeurs régionaux, les merchandisers, les formateurs et les contrôleurs de gestion.

** 215 points de vente de la marque en France, Belgique, Suisse et Luxembourg dont 95 partenaires franchisés et affiliés pour*

375M€ de chiffre d'affaires.

** Croissance du chiffre d'affaires de 18% entre 2010 et 2013 et augmentation de l'excédent brut d'exploitation de 4%.*

** Dynamique d'expansion : 30 ouvertures par an en moyenne.*

** Responsable de la formation et de la création des modules pour les nouveaux arrivés.*

janv. 2006 / déc. 2009

DIRECTEUR COMMERCIAL EXPORT FRANCHISES

Orchestra - Premaman, Montpellier (34) - France

Membre du comité de direction et responsable du développement dynamique multimarque et à l'international selon les axes de développement prioritaires et accompagnement des partenaires existants, veiller à l'application des cahiers des charges global dans le respect de l'image de la marque et de la stratégie groupe. Élaboration des budgets opérationnels par pays et par clients. Mobilité internationale importante (250 jours / an).

** Développement de franchises dans 42 pays dont 19 développés personnellement pour 75M€ de chiffre d'affaires en prix de cession.*

** Organisation de séminaires semestriels pour une revue globale des collections, de la stratégie du groupe, des évolutions d'outils, du suivi et projection du plan d'expansion, avec les partenaires internationaux et les personnels des fonctions supports.*

janv. 2002 / déc. 2005

DIRECTEUR COMMERCIAL RETAIL

Pier Import, Paris (75) - France

Responsable de l'élaboration des budgets opérationnels et achats en collaboration avec le service achat. Mise en place de la stratégie en « flux tendus », audit et refonte du concept magasin et de la charte graphique et accompagnement de la restructuration suite au rachat de la marque.

** Pilotage de 152 magasins succursales en France, Belgique et Suisse pour un chiffre d'affaires de 152M€.*

** Mise en place d'une charte d'engagement pour le repositionnement de la marque.*

janv. 1995 / janv. 2002

DIRECTEUR COMMERCIAL ET ACHATS

Société JJCF Finances, Principauté d'Andorre

Responsable de la définition de la politique commerciales et des objectifs ; mise en place des outils commerciaux indispensables au pilotage et au suivi d'un point de vente. Élaboration des budgets d'achats et relation avec les marques du secteur. Mise en place d'équipes trilingues.

** Pilotage de 6 points de vente multimarque de produits haut de gamme de prêt-à-porter et maroquinerie pour un chiffre d'affaires de 10M€.*

janv. 1992 / déc. 1995

DIRECTEUR COMMERCIAL ADJOINT

Pier import, Paris (75) - France

Responsable direct de l'animation des équipes en région et des acteurs du réseau, en lien avec le directeur commercial.

** Évolution du chiffre d'affaires de 12% en 3 ans pour 117 magasins.*

** Sensibilisation de tous les personnels à la culture du chiffre et des résultats.*

janv. 1989 / janv. 1992

DIRECTEUR REGIONAL

Pier import, Ile de France - France

et garant des objectifs qualitatifs et quantitatifs des 30 points de vente. Région pilote après trois années d'évolution constante des résultats.

janv. 1987 / janv. 1989

DIRECTEUR DE MAGASIN

Pier import, Montpellier (34) - France

Pilotage et gestion d'un magasin dans le respect de l'image de la marque, suivi des commandes et réassorts, suivi et progression du chiffre d'affaires et des indicateurs commerciaux.

DIPLOMES ET FORMATIONS

juin 1979 / juin 1984

25 années expériences retail - Autodidacte
Saint genes

COMPETENCES

BUSINESS DEVELOPER, HMY, Auxerre

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Courant
Espagnol	Courant
Français	

CENTRES D'INTERETS

sports de raquette (tennis, badminton), Voyages : découverte des cultures dans le monde entier, Musique, jazz