



30/09/1981 (42 ans)
Nationalité Française
Marié, 2 enfants
Permis A et B

** **** ** ** *

Beire-le-Châtel (21310)

*****@*****,**

Directeur Magasin, Senior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- août 2019 / aujourd'hui** **Gérant de Société + Mandataire d'Assurances Indépendant en Epargne et Protection**
GLG MOTORS + AXA France Vie à BEIRE-LE-CHATEL (21310)
Double activité
SIRET 852 772 763 00011
GLG MOTORS : Achat, Vente, Négociation, Courtage Automobiles et Motos Neuf et Occasion, www.glgmotors.fr
AXA France Vie : Epargne, Retraite, Prévoyance, Santé, Crédit Immobilier, Prêt Personnel, Protection Accident, Obsèques, Dépendances, Professionnels et Particuliers
- sept. 2019 / oct. 2019** **Conseiller Clientèle Banque**
BNP PARIBAS DIJON (21000)
* Développer un portefeuille client
* Suivi des comptes clients existant
* Démarcher les prospects avec une présentation de l'entreprise et des différents produits
* Conseiller et convaincre le prospect pour une ouverture de compte
* Conseiller et fidéliser la clientèle
- août 2019 /** **Gérant de Société**
GLG MOTORS à BEIRE-LE-CHATEL (21310)
Achat, Vente, Négociation, Courtage Automobiles et Motos Neuf et occasion, www.glgmotors.fr
- oct. 2018 / mars 2019** **Directeur de Magasin**
JARDILAND SAS CHENOVE (21300)
* Management : 16 personnes, recruter, former et motiver pour atteindre les objectifs fixés, contrôler les résultats, accompagner chacun dans son projet, entretien de suivi et de recadrage

* Commerce : alignement prix concurrence, mise en place de plan d'action marge pour améliorer les résultats, définir les prix et les plans promotionnels hebdomadaires, adapter son commerce aux besoins des clients et des saisons avec différentes réimplantations des rayons et une rotation des produits contrôlée, négociation contrats de vente avec les fournisseurs, garantir l'application du concept et de la politique commerciale de l'enseigne, accompagnement terrain (réceptionner, remplir, implanter, encaisser)

* Gestion : responsable d'un compte d'exploitation, pilotage des indicateurs de vente et de gestion (CA, frais de personnel, démarque casse, vol, promotionnelle et inconnue), élaboration et gestion des budgets d'achat, optimisation des commandes et pilotage des stocks (organisation et gestion de la réserve)

* (6 500 m² / 3 112 K€ CA 2018 / effectif : 17)
- nov. 2017 / mai 2018** **Conseiller Commercial B to B VN/VO/VU**
OPEL JCL MOTORS DIJON (21000)
* Repérer et sélectionner des clients potentiels
* Identifier des personnes décisionnaires avec prise de rendez-vous
* Démarcher des prospects avec une présentation de l'entreprise et des différents produits
* Conseiller et convaincre le prospect
* Conclure les contrats de vente et/ou de location

* Assurer la satisfaction du client pour toute la durée de la prestation
* Vente véhicules de tourisme et véhicules utilitaire

janv. 2009 / sept. 2017

Directeur de Magasin

LEADER PRICE DISTRIBUTION CHENOVE (21300)

** Management : 14 personnes, recruter, former et motiver pour atteindre les objectifs fixés, contrôler les résultats, accompagner chacun dans son projet, entretien de suivi et de recadrage*

** Commerce : alignement prix concurrence, mise en place de plan d'action marge pour améliorer les résultats, définir les prix et les plans promotionnels hebdomadaires, adapter son commerce aux besoins des clients et des saisons avec différentes réimplantations des rayons et une rotation des produits contrôlée, négociation contrats de vente avec les fournisseurs, garantir l'application du concept et de la politique commerciale de l'enseigne, accompagnement terrain (réceptionner, remplir, implanter, encaisser)*

** Gestion : responsable d'un compte d'exploitation, pilotage des indicateurs de vente et de gestion (CA, frais de personnel, démarque casse, vol, promotionnelle et inconnue), élaboration et gestion des budgets d'achat, optimisation des commandes et pilotage des stocks (organisation et gestion de la réserve)*

déc. 2006 / déc. 2008

Directeur de Magasin

LEADER PRICE DISTRIBUTION NEUILLY-LES-DIJON (21800)

** Management : 8 personnes, recruter, former et motiver pour atteindre les objectifs fixés, contrôler les résultats, accompagner chacun dans son projet, entretien de suivi et de recadrage*

** Commerce : alignement prix concurrence, mise en place de plan d'action marge pour améliorer les résultats, définir les prix et les plans promotionnels hebdomadaires, adapter son commerce aux besoins des clients et des saisons avec différentes réimplantations des rayons et une rotation des produits contrôlée, négociation contrats de vente avec les fournisseurs, garantir l'application du concept et de la politique commerciale de l'enseigne, accompagnement terrain (réceptionner, remplir, implanter, encaisser)*

** Gestion : responsable d'un compte d'exploitation, pilotage des indicateurs de vente et de gestion (CA, frais de personnel, démarque casse, vol, promotionnelle et inconnue), élaboration et gestion des budgets d'achat, optimisation des commandes et pilotage des stocks (organisation et gestion de la réserve)*

sept. 2006 / nov. 2006

Directeur de Magasin

LEADER PRICE DISTRIBUTION SEMUR-EN-AUXOIS (21140)

** Management : 10 personnes, recruter, former et motiver pour atteindre les objectifs fixés, contrôler les résultats, accompagner chacun dans son projet, entretien de suivi et de recadrage*

** Commerce : alignement prix concurrence, mise en place de plan d'action marge pour améliorer les résultats, définir les prix et les plans promotionnels hebdomadaires, adapter son commerce aux besoins des clients et des saisons avec différentes réimplantations des rayons et une rotation des produits contrôlée, négociation contrats de vente avec les fournisseurs, garantir l'application du concept et de la politique commerciale de l'enseigne, accompagnement terrain (réceptionner, remplir, implanter, encaisser)*

** Gestion : responsable d'un compte d'exploitation, pilotage des indicateurs de vente et de gestion (CA, frais de personnel, démarque casse, vol, promotionnelle et inconnue), élaboration et gestion des budgets d'achat, optimisation des commandes et pilotage des stocks (organisation et gestion de la réserve)*

avr. 2005 / sept. 2006

Adjoint de direction

- janv. 2005 / mars 2005 Employé Libre Service**
MAXIBRICO SELONGEY (21260)
* *Mise en rayon, Théâtralisation Offres Promotionnelles*
* *Gestion des réserves, Manutention*
* *Gestion des commandes*
- sept. 2002 / sept. 2004 Employé Libre**
ATAC AISEREY (21110)
* *Mise en rayon, Théâtralisation Offres Promotionnelles*
* *Gestion des réserves, Manutention*
* *Gestion des commandes*
- janv. 1999 / juin 2002 Vendeur Prêt à Porter**
ARMAND THIERRY TOISON D'OR DIJON (21000)
* *Conseil et Accompagnement Client*
* *Mise en Rayon et Respect des règles merchandising*
* *Suivi de l'état des stocks*

DIPLOMES ET FORMATIONS

- oct. 2004 / déc. 2004 Formation Créateur / Repreneur d'Entreprise**
Ecole du Créateur et Repreneur d'Entreprise CCI Côte; d'Or Ecole de Commerce de Dijon
- / juin 2004 BTS Action Commerciale en alternance - BAC+2**
- / juin 2002 Baccalauréat Sciences et Technologies Tertiaires spécialité Commerce - BAC**
- / juin 2000 BEP Vente Action Marchande et CAP Vente Relation Clientèle - CAP**

COMPETENCES

Pack Office, Internet

COMPETENCES LINGUISTIQUES

- | | |
|-----------------|-------------|
| Anglais | Elémentaire |
| Allemand | Elémentaire |

CENTRES D'INTERETS

Automobile
Moto
Immobilier
Judo