



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

Permis B

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

Paris 12 Reuilly (75012)

\*\*\*\*\*

\*\*\*\*\*@\*\*\*\*\*.\*\*\*

## Directeur Excellence, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

déc. 2021 / déc. 2021

#### Responsable d'équipe

Alimatique

Management d'une équipe de 8 personnes (CA 6M€)

Membre du comité de direction

Garant du chiffre d'affaires et du résultat : suivi du budget et du compte d'exploitation

Garant de la satisfaction clientèle, de la mise en place de la politique commerciale et des procédures

Gestion des stocks, des commandes, des inventaires

Négociation d'offres commerciales

mai 2019 /

#### Directeur Excellence

Cromology

Cromology Gestion de 310 magasins (Zolpan/Tollens) membre du CODIR.

Directeur Excellence Management d'équipe (équipe merchandising France + deux chefs de projet

Paris nationaux)

mai 2019 / En cours Développer le chiffre d'affaires et la marge des réseaux :

- Mise en place de la formation "Excellence Points de Vente" 2021 (1000 formés) ;

- Mise en place des process "Relookings Points de Ventes" (enseigne, parcours client, nouveaux show-rooms) ;

- Contribuer à l'élaboration du budget des agences en accord avec les directeurs régionaux

Informier de manière régulière (rapport mensuel synthétique, points) les directeurs régionaux de l'actualité des magasins (personnel, organisation, etc.)

août 2018 / mai 2019

#### Directeur commercial

PPG

PPG (Dyrup) Promotion des marques PPG (Bondex, Dyrup) auprès des différents réseaux de

Directeur commercial distribution

Porto, Portugal Mettre en œuvre et coordonner la politique

août 2018 / mai 2019 commerciale et tarifaire de la Distribution Indépendante :

- Définition des moyens à mettre en œuvre pour rendre la prospection efficace.

- Assurer une veille permanente sur l'évolution du marché et de la concurrence.

Pilotage de l'activité commerciale et de la force de vente :

- Gestion et répartition des budgets nécessaires au développement de la force de vente

- Management de l'équipe de 6 Chargés d'affaires (recrutement, formation, animation et accompagnement)

- Reporting, suivi des résultats commerciaux et prévisions de ventes

sept. 2013 / août 2018

#### Responsable HSE et 5S pour la région Ile de France

PPG

PPG Gestion de 17 magasins (17 responsables de magasin et de 60 vendeurs) et d'1

Responsable des ventes agences plateforme régionale

Paris Ouverture de 6 magasins en 5 ans

sept. 2013 / août 2018 Structurer, recruter, diriger, former, évaluer (entretiens mensuels et annuels), motiver

et développer les équipes terrain

Développer le chiffre d'affaires et la marge de mon périmètre :

- Mettre en œuvre la stratégie commerciale et marketing du groupe, appliquer la politique tarifaire ;

- Atteindre les objectifs de contribution au

profit via la gestion du compte de résultats de mon périmètre (charges, transport,

crédit client, maîtrise des coûts agences) ;  
- Garantir l'optimisation des stocks ;  
- Mise en place d'un relationnel avec nos fournisseurs  
Informé de manière régulière (rapport mensuel synthétique, points) le directeur régional de l'actualité des magasins (personnel, organisation, etc.)  
Responsable HSE et 5S pour la région Ile de France

**oct. 2011 / août 2013**

PPG

PPG Management d'une équipe de 8 personnes (CA 8M€) : animer, former et piloter les

Directeur de magasin équipes sédentaires

Lyon Respecter et faire respecter les procédures internes (sécurité, entretiens, reportings)

oct. 2011 / août 2013 Assurer la rentabilité et développer le chiffre d'affaires et la marge du point de vente

Veiller au respect du plan de vente, à la disponibilité des produits et aux commandes clients

**sept. 2010 / sept. 2011**

**Chef de groupe**

La Plateforme du Bâtiment

**janv. 2006 / mai 2010**

**Directeur de magasin**

Kiloutou

**nov. 2004 / janv. 2006**

**Acheteur**

Multe-Pass

/

**Responsable de la logistique VL**

Alimatique

Management d'une équipe de 15 personnes (commerce, technique et logistique)

Suivi et analyse du guide de gestion : garant du chiffre d'affaires et du résultat

Mise en place de la politique commerciale

Mise en place et suivi des procédures de sécurité du matériel

Responsable de la logistique VL

Encadrement d'une équipe de 6 personnes

Analyse et développement des marges et du chiffre d'affaires

Mise en place de stratégies commerciales

(newsletter, mise en avant rayon, etc.)

Référencement des fournisseurs et négociation des conditions d'achat

Encadrement (formation, planning, etc.)

Responsable de la mise en place et de la rentabilité des tournées

Suivi et contrôle des caisses

Suivi du parc de véhicules, des stocks, des achats et de la fabrication des produits frais

## DIPLOMES ET FORMATIONS

---

/

**Commerce et services**

Lycée Horticole; BTA La Tour du Pin

## COMPETENCES

---

Expert Communicant

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

**Anglais**

Courant

**Français**

Bilingue

**Portugais**

Bilingue

## **CENTRES D'INTERETS**

---

boxe, course à pied, Voyages