



***** **

14/09/1972 (51 ans)

** ***** ** *****

Livry-Gargan (93190)

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

PROFESSIONNEL, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

déc. 2021 /

Directeur Drive E.LECLERC

E.LECLERC

**Réalisation des objectifs commerciaux (structure de gamme, assortiment, prix) ainsi que la gestion du compte d'exploitation (CA, rentabilité, marge, frais de personnel...).*

**Organisation du drive en matière d'implantation, de planification du travail, de suivi des commandes et des opérations commerciales*

** Suivi du site internet en matière de prix et de gestion des stocks*

**Gestion de la qualité des produits et du service rendu à la clientèle en matière d'hygiène et de sécurité alimentaire, dans le respect des normes et de la réglementation en vigueur*

**Gestion des litiges sur les quantités, la qualité, les délais de livraison ainsi que les réclamations clients*

**Animation et encadrements des équipes dans le souci de la qualité du service et de l'accueil client*

sept. 2016 / déc. 2021

RESPONSABLE LOGISTIQUE

COSWAY

**Gérer et superviser la distribution de produits, de la réception des marchandises à la livraison*

**Veiller à la bonne organisation du stockage, l'organisation et la programmation des départs de livraisons*

**En cas de problème au cours de l'acheminement, intervenir afin d'apporter des solutions efficaces, le plus rapidement possible*

**S'assurer de l'arrivée à destination des marchandises et de la rentabilité de l'exploitation par l'optimisation des ressources disponibles*

**Veiller au respect des règles de sécurité des biens et des personnes (respect des horaires de travail notamment), et être garant de l'application de la politique et des règles de sécurité sur les sites de sa responsabilité*

** Coordonner les astreintes hebdomadaires et veille à la gestion des CP/RTT*

**Suivre les principaux KPIs, notamment par des entretiens individuels réguliers avec l'équipe et s'assurer d'un bon climat social par un management de proximité*

** Accompagner et évaluer les collaborateurs dans leur management*

**Fixer les objectifs de l'équipe en fonction des directives données et établir les entretiens annuels d'évaluation*

**Partager les meilleures pratiques avec les collègues et participer aux réunions au sein de l'Entreprise et la Division*

** Contrôler l'adéquation des moyens humains et matériels*

févr. 2013 / août 2016

RESPONSABLE DE MAGASIN ET LOGISTIQUE

IDEES BANCO

Responsable commercial et logistique (affaire familiale)

**Recrutement du personnel, étude et tri des candidatures, conduite des entretiens d'embauche, évaluation des compétences et sélection des meilleurs profils, intégration des recrues.*

**Inspections régulières du magasin pour vérifier que tout est en ordre, veille à la bonne tenue des espaces de vente et à leur propreté, mise en œuvre d'actions correctives le cas échéant.*

**Supervision des stocks de marchandises sur, établissement des commandes d'achat auprès des fournisseurs et négociation des prix de vente, réception et contrôle des livraisons.*

sept. 2012 / janv. 2013

RESPONSABLE DRIVE E.LECLERC

E. LECLERC

- * Recevoir les représentants et contribuer au référencement des produits.
- * Veiller à l'approvisionnement régulier du DRIVE
- * Commander les produits référencés
- * Contrôler les réceptions de produit
- * Capacité à définir clairement les problèmes rencontrés et à en identifier les causes
- * Gestion et suivi des entrées et sorties dans l'entrepôt ainsi que des coûts associés
- * Attention particulière portée à la planification des tâches et établissement de plannings
- * Organiser le stockage et le rangement en réserve.
- * Faire respecter les normes d'hygiène et de sécurité.
- * Animer, former, participer au recrutement et à l'évaluation annuelle de son personnel
- * Être à l'écoute des besoins des clients
- * Informer et conseiller les clients
- * Traiter les réclamations et/ou les faire remonter à la hiérarchie
- * Se tenir informé de l'évolution du comportement des consommateurs et des tendances du marché des produits
- * Se tenir informé des évolutions des marchés et des prix pour communiquer sur ces sujets avec les clients Former son personnel aux tâches quotidiennes.

juil. 2010 / mai 2012

CHEF DE GROUPE

LA PLATEFORME DU BÂTIMENT

- * Contribue à la stratégie de l'entreprise
- * Définition des objectifs et de l'exécution de la stratégie au sein de mon département.
- * En support du commerce sur des problématiques ou des campagnes majeures ou complexes
- * Recrute les nouveaux collaborateurs.
- * Fixe les objectifs, organise le travail et mesure la performance des équipes
- * S'assure que son personnel est eu toutes les informations/formations relatives au processus/actions à déployer et à mettre en œuvre
- * Garantit le respect des délais, la fiabilité et la qualité du travail de ses collaborateurs
- * Conduit les réunions et informe son personnel des notes de service, vie sociale et toutes autres informations provenant des autres directions de l'entreprise
- * Conduit les entretiens annuels pour son personnel et participe à l'élaboration du plan de formation
- * Gère les actions disciplinaires.
- * Connais, applique et fait appliquer les règles de l'entreprise.

- * informe/consulte les instances CE et CHSCT si nécessaire.
- * Dernier point d'escalade sur les problématiques opérationnelles au sein de l'organisation.
- * Membre du comité Direction France Interface Groupe de l'amélioration des processus logistiques

oct. 2006 / juin 2010

CHEF DE RAYON

AUCHAN

- équipe de dix personnes, négociier avec les fournisseurs
- * Gérer les embauches
- * Passer les commandes, établir des plans commerciaux
- * Formateur région : formation des équipes régionales et des chefs de rayon en stage
- * ELu chef de rayon référent région année
- * Élaboration et mise en œuvre d'un plan d'actions commerciales
- * Gestion attentive des stocks de manière à disposer de suffisamment de marchandises pour répondre à la demande des clients sans pour autant encombrer les espaces d'entreposage

oct. 2004 / oct. 2006

DIRECTEUR

FRANPRIX

- * Diriger une équipe de vingt personnes
- * Gérer les caisses et la comptabilité du supermarché
- * Négocier avec les différents fournisseurs
- * Passer les commandes des différents rayons
- * Réimplanter et achalandé les rayons

**Pilotage d'une étude de marché : recueil des données, analyser et évaluation du potentiel des produits.*

mars 1999 / sept. 2004 **CHEF DE SECTEUR**

VIDEO FUTUR

- * Diriger 5 magasins ainsi que 15 collaborateurs*
- * Recruter des responsables et des vendeurs*
- * Réaliser des chiffres s'affaires importants*
- * Faire appliquer la politique de la charte*
- * Traitement des problèmes techniques et gestion des litiges avec la clientèle.*

janv. 1996 / févr. 1999 **RESPONSABLE MAGASIN, CHEF DE SECTEUR**

ABC GAMES INTERNATIONAL, SCORE GAMES

- *Responsable de magasin (multimédia informatique) : gérer le personnel, commander les produits*
- *Gestion des stocks ; établir les plannings ; régler les différents litiges rencontrés avec la clientèle.*
- *Assistant responsable: aider le responsable à gérer 35 employés ; mettre en place des rayons,*
- * Gérer les stocks (siège social)*

oct. 1994 / déc. 1995 **CHEF DE PARTIE**

ORLY RESTAURATION

- * Gestion des denrées périssables*

- * Mise en place avant le service*
- * Gérer un commis*

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ **BEP** - BEP
Ecole Hôtelière De BELLEGARDE |BELLEGARDE

/ **BAC PRO: Hôtellerie** - BAC
Ecole Hôtelière De Lausanne |LAUSANNE

COMPETENCES

Interface

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais
Espagnol Professionnel
Français