



21/11/1964 (59 ans)
Marié
Permis A et B

** *****
Vedène (84270)

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

DIRECTEUR REGIONAL, Compétences, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juin 2017 / sept. 2021

Directeur régional

CONFORAMA

- Management de 450 personnes (dont 80 cadres). - Développement de l'activité commerciale CA 2018 : 216M€

- Mise en place de plans d'actions pour le développement des services.
- Gestion des IRP régionaux.

Résultats :

2018 : Augmentation des performances économiques des SERVICES +10%
1ère région sur 16 en Satisfaction Client (NPS = 48,6)

janv. 2012 / mai 2017

Directeur de filiale

MOBALPA

- Définir la stratégie et la politique commerciale/marketing des filiales à moyen et long termes. - Développer l'activité et les ventes des magasins.

- Garantir une bonne gestion financière des filiales et les engagements économiques.
- Recruter, animer et faire grandir les collaborateurs.
- Animer la gestion du personnel et les ressources humaines.
- Membre du comité de direction.

Résultats :

janv. 2009 / déc. 2011

Directeur multi-sites

LAPEYRE

- Animer et coordonner une équipe de 65 collaborateurs (5 cadres et 2 agents de maîtrise). - Développer l'activité commerciale des points de ventes.

- Recruter, animer et faire grandir les collaborateurs.
- Gérer les stocks de façon optimale.
- Suivre les indicateurs sociaux et gérer les IRP (CE, DP, CHSCT). - Mettre en place et suivre les plans d'actions EHS.

janv. 2000 / déc. 2008

Directeur de magasin

CONFORAMA

- Animer une équipe de 40 collaborateurs (5 cadres).
- Appliquer la stratégie du Groupe.
- Animer les IRP (CE, DP, CHSCT). - Optimiser le compte d'exploitation.

- Recruter et accompagner l'évolution des collaborateurs.

Résultats :

2000 : ouverture du magasin de CHÂTEAU-THIERRY (02) +17% / budget national en vente d'EXTENSION
1er DE GARANTIES Meubles et Electro-ménager.

janv. 1991 / déc. 2000

Chef de rayon

CONFORAMA

janv. 1987 / déc. 1989

Chef de secteur

LEROY MERLIN

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1990

Cycle IPC Spécialisation Grande Distribution

/ juin 1986

BTS électronique - BAC+2

/ juin 1983

Baccalauréat série E - BAC

COMPETENCES

- Piloter la politique commerciale de l'entreprise.
- Élaborer et suivre les budgets.
- Fédérer les équipes autour du projet d'entreprise.
- Encadrer et recruter.
- Conduire le changement.
- Manager la transition
- Développer commercialement les centres de profits.
- Négocier et développer des partenariats avec des entreprises.
- Animer le réseau de magasins au travers de plans d'actions.
- Créer et concevoir l'ouverture de points de vente.

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Elémentaire