



** *****

Milhaud (30540)

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

RESPONSABLE MAGASIN

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- oct. 2022 / aujourd'hui** **Responsable Régional Livraison**
PLACE DU MARCHÉ
Responsable de la supervision des activités de livraison de 14 agences comprenant 10 responsables et 80 livreurs.
- févr. 2015 / sept. 2022** **Responsable d'agence de livraison**
PLACE DU MARCHÉ - TOUPARGEL - Nîmes
Responsable d'un centre de profit de 12 livreurs
- oct. 2008 / janv. 2015** **Livreur**
TOUPARGEL - Nîmes
Livreur de produits surgelés auprès des particuliers
- avr. 2007 / sept. 2008** **Commercial**
TOUPARGEL - Nîmes
Prospection d'une nouvelle clientèle en porte à porte.
- sept. 2004 / mars 2007** **Agent immobilier**
ERA - Nîmes
Recherche et proposition à la vente de biens immobiliers
- févr. 2001 / déc. 2003** **Co-gérant**
ATLANTISUD
Création de sites internet / conseils en communication
- oct. 2000 / janv. 2001** **Webmaster**
Le Studio Multimédia - Nîmes
Création de sites internet / Elaboration de business plan
- févr. 1980 / sept. 2000** **Officier de l'armée de terre**
Ministère de la défense
Transport de blindés - Officier d'état-major

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / juin 1987** **Diplôme de Qualification Militaire Transport Logistique**
- / juin 1979** **Baccalauréat Sciences Economiques et Sociales - BAC**

COMPETENCES

Développement du chiffre d'affaire + 50% en 1 an lors de la prise de fonction de responsable
Planifier l'organisation du travail des collaborateurs et optimiser les tournées de livraison
Optimiser et contrôler la gestion des stocks
Optimiser, planifier et réaliser les inventaires
Respecter et faire respecter les normes d'hygiène, de la chaîne du froid et de sécurité.

Respecter la politique commerciale et l'image de marque de la société
Animer, coordonner, contrôler ses équipes (14 agences, 10 responsables, 80 livreurs)
Evaluer les performances de l'équipe et remonter les informations à la direction
Gérer les ressources humaines (recrutement, entretiens annuels, formations,...)
Montée en compétences des collaborateurs (détection de potentiel évolutif, formation, accompagnement terrain, évaluations,...)
Gestion des conflits (entretien, plan d'action, sanction)
Management bienveillant et responsabilisant
Maitriser et réduire les coûts
Mettre en place et suivre les indicateurs de performance, faire face aux éventuelles anomalies ou dysfonctionnements
Proposer et mettre en oeuvre des solutions d'amélioration continue
Piloter les ventes additionnelles (3ème agence nationale, 1ère région)
Création de supports et participation au groupe de travail sur l'optimisation de la livraison
Assurer un échange constant avec les clients concernant la qualité et les délais de livraison.
Assurer la formation des collaborateurs pour viser à l'excellence de l'expérience client
Suivre et gérer les litiges et contentieux
Sélectionner et négocier avec les sous-traitants
Création de nouveaux clients et fidélisation du portefeuille existant.
Mise en place d'une stratégie pour livrer la ville de Nîmes quotidiennement.

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

CENTRES D'INTERETS

Informatique, Audiovisuel, Voyages, Sport, Cinéma