



**** *

Marié, 2 enfants

** ** *

Nantes (44000)

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

Chef de Département textile/chaussure et Responsable textile/chaussure, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2009 /

Chef de Département textile/chaussure et Responsable textile/chaussure

Centre E.LECLERC Basse-Goulaine(44)

* Encadrement de Chefs de rayons, équipes textile et chaussure.(13 personnes)

Missions * CA entre 4 M€ et 6,5M€ ttc

* Animer, fédérer, coordonner, superviser, former, recruter, veiller à la tenue qualitative et quantitative des

rayons. Organisations de réunions, de brief, suivi et entretiens d'évaluations annuels.

* Garant des résultats de CA, Marges, stocks, Frais de personnels. Etude des résultats, analyses et

réalisations de plan d'actions correctifs.

* Achats, construction des collections, négociations fournisseurs pour le magasin et centrale d'achat régionale.

Scaouest. (Commission chaussures) Garant de la politique de prix et de communication.

* Gestion de projets, changement de secteurs textile et chaussure, analyse des rentabilités, des contraintes,

Réalisations création de plan, PLV, de nouveaux mobiliers spécifiques chaussure adapté aux réductions des linéaires et

des besoins de la modularité en fonction des stocks.

* Mise en place de la certification de service clients.

* Créations de catalogues textiles, chaussures.

janv. 2007 / janv. 2009

Animateur de Réseau

STYLECO ET TY-MOD (56)

Responsable commercial de l'entreprise.

* gestion de 7 points de vente d'un total de 6200M2 et d'un CA 6,6M€ ttc d'un entrepôt et des ADV

Missions * Management de 38 personnes.(7 Directeurs de magasin,31 personnes, vendeurs/ses, ADV, livreurs)

* Communication des informations descendantes et ascendantes du Directoire.

* Animations, formations, recrutements et fédération des équipes autour d'objectifs communs.

* Organisations des réunions avec les directeurs de magasin

* Analyses, suivi des résultats, rentabilité linéaire, CA, marge, clients, PM, AT.

organisation des inventaires.

* Mise en place et suivi d'entretiens d'évaluations.

Réalisations * Instauration d'Audits magasins, contrôle du respect des procédures internes et Élaboration du règlement

interne de l'entreprise.

* Création des budgets d'achats des tableaux de bord de gestion d'analyses de données chiffrées, prévision

des CA, marges, stocks, démarques, frais de personnels.

janv. 2004 / janv. 2007

Adjoint Chef de département textiles, chaussures.

E.LELERC Océane (REZE 44)

Missions * Achats textiles, chaussures, construction des collections (CA entre 6M€ et 6.5M€ ttc)

* Encadrement et animation de 11 personnes.

* Recrutement, formation continue, évaluation des compétences professionnelles.

* Achats et négociations fournisseurs, gestion des prix de ventes, marges, stocks,

*pertes,
* frais de personnels, suivi et respect du compte d'exploitation prévisionnel.
* Analyse des résultats économiques et mise en place de plans d'actions correctifs.
* Mise en place d'actions promotionnelles et implantations magasin de tous les rayons.*

*Réalisations * Création de catalogues « cuir » avec la force 6 (E.LECLERC) de Nantes
* Instauration de formations au quotidien pour le développement des compétences.
Accompagnement des
employés dans le merchandising, la lecture des résultats.
Suivi et veille concurrentielle*

janv. 1996 / janv. 2004 Directeur de magasin

CELIO Nantes

** Pilotage, encadrement de magasins, (CA jusqu'à 3M€) management, coaching, jusqu'à 23 personnes
Missions * l'organisation basée sur la modulation du temps de travail, sur les résultats économiques, le contrôle, la gestion du compte d'exploitation et les réunions de communication.
* Merchandising basé sur les rapports d'analyses de chiffres que nous réalisons.
* Suivis individuels des vendeurs basés sur leurs résultats des ventes. (AT, PM, taux de transformation..) mise en place de plan d'action journalier.*

** Acteur dans la commission Marketing nationale CELIO pour travailler sur les futurs leviers de développement du chiffre.
Réalisations * Instauration et organisation de la modulation du temps de travail (35h annualisée).
* Mise en œuvre de sessions de recrutements vendeurs pour plusieurs magasins de la région.
* Formateur des futurs Directeurs adjoints suivi de formations internes CELIO*

janv. 1995 / janv. 1996 VRP

KENT INDUSTRIE (Epône 78)

Exploitation, de la région Bordelaise.

** Vente aux professionnels de produits chimiques destinés à l'automobile et à l'aéronautique
Missions * Suivi des clients et prospections*

** Acteur dans la recherche de solutions techniques à des problèmes de fabrication.
Réalisations * Organisation des tournées clients.
* Démonstrations des produits et leurs mises en œuvre.*

janv. 1991 / janv. 1995 Directeur de magasin

MI-TEMPS SPORT groupe ERAM (49)

** Exploitation de plusieurs sites C.A entre 700K€ et 2.2 M€.
Missions * Animation, management des équipes.
* Formations continues sur la vente de produits techniques.
* Merchandising, vitrines*

** Mise en œuvre d'actions promotionnelles locales.
Réalisations * Organisations des inventaires,
* Gestion d'un budget publicitaire régional.
* Intervenant pour l'ouverture et L'organisation de nouvelles enseignes du GROUPE ERAM
Sur les villes de Cannes, Tours, Toulon, Hères, Nantes. (Tandem, Tandem Compagnie)*

janv. 1988 / déc. 1990 Responsable rayon Chaussures de sport

INTER SPORT BEAULIEU de NANTES et MAGASIN MI-TEMPS SPORT de NANTES (ERAM)

** Vente magasin. (chaussures et textiles)
* achats chaussures.*

*Missions * gestion des stocks.
* encadrement des stagiaires.*

** Organisation des achats et relations fournisseurs.
Réalisations * Coordination des actions commerciales, braderies, soldes.
* encadrement des stagiaires.*

** Formation professionnelle en management et recrutement (CRESSI de Rennes).*
** Maitrise des outils informatiques de World, Excel, power point.*
*Formations * Autres expériences : Responsable RH au club de Saint Sébastien*
Natation. (600 adhérents+19 personnes
§ entre salariés et bénévoles).
*Passions * Instructeur et formateur à Fontevraux (49) service militaire.(Peloton d'*
élèves gradés)

** Passion du bricolage .Restauration complète de mon domicile des années 30.*
Plaisir et découverte de la gastronomie française.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1986 / août 1988 Cap commerce - CAP
Nantes

COMPETENCES

Excel