



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

Marié

\* \* \* \* \*

Saint-Jory (31790)

\*\*\*\*\*

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

## Directeur de Supermarché, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

**déc. 2014 / aujourd'hui    Directeur Super**

*\* Carrefour Market franchisé (2 sites)*

**janv. 2013 / déc. 2014    Éditeur**

*Journal gratuit mensuel sur la consommation et les prix (+120 000 ex en boîte aux lettres) 2013/2014*

*Partenariat avec le journal Rennes Conso d'Olivier Dauvers, éditeur et expert conso et distribution*

*Conception, mise en page, rédaction, prospection du marché publicitaire...*

*Lauréat du concours régional CREACC sur la création d'entreprise*

*Interventions à la CCI comme témoin sur la création d'entreprise auprès de jeunes créateurs*

**janv. 2011 / janv. 2013    Directeur Super**

*\* Super U*

**févr. 1998 / sept. 2008    Chef de Secteur Hyper**

*Auchan Périgueux et Toulouse*

*\* Auchan Périgueux et Toulouse Secteur alimentaire et non alimentaire (dont vente assistée)*

**août 1994 / janv. 1998    Chef de rayon Hyper**

*Auchan Bordeaux*

*\* Auchan Bordeaux Lac Rayons saisonniers (RDC Jouets) et rayon liquides*

*\* REALISATIONS*

*\* Management (jusqu'à) de 11 chefs de rayon et 102 ELS (recrutement, formation, responsabilisation, évaluation)*

*\* Construction, mise en place et animation d'une politique commerciale et de rentabilité alliant le meilleur de l'intégré au meilleur de l'indépendant*

*\* Animation, responsabilisation et motivation des équipes autour des items Plein, Propre, Prix, Promo dans une recherche de la qualité de production voix des clients » et de tables rondes consommateurs*

*Animateur d'un projet magasin Comment vendre un article de plus à chaque client ? Conduite d'un changement d'enseigne, de trois agrandissements, de deux remodelings (arbitrages / allocations linéaires, choix de partipris, conduite du chantier, journal interne de mobilisation ....)*

*Exploration et mise en place de nouvelles sources de CA (espace bio, rayon optique, rayon parapharmacie, étude de marché / création d'un drive picking)*

*Construction et animation de plans d'action sur l'hygiène, les panels... en mode projet*

*\* Membre du jury des Assessment center, centre d'évaluation des futurs chefs de secteur (Auchan)*

*Formateur régional à l'école des chefs de rayon module management et module commerce*

*Parrain formateur de stagiaires managers, jeunes pousses, pépins. Tuteur de 6 BTS MUC*

*Jusqu'à 150 heures d'animation de formation par an*

*Contributeur aux modules école de la performance, techniques de vente en libre*

service et vente assistée, initiation à l'économie d'entreprise...  
Interventions IUT Tech de Co et Distech (3 ans). Vacataire IEDN Groupe ESC Toulouse  
(1 an)

\* Responsable du budget publicitaire de l'hypermarché, animateur des réunions  
commerce transverses, gestion, arbitrage et pilotage des saisonniers non alimentaires  
(POS)

\* Vainqueur du challenge FCD Fruits et Légumes (2011) catégorie supermarchés  
France

\* Création de soirées thématiques vins  
Pré sélectionneur des foires aux vins régionales et définition des gammes entrepôts  
Interlocuteur centrale sur les vins du sud ouest  
Transmission de savoir faire / recrutement d'un caviste  
Animateur chef de file des chefs de rayon liquides en région

\* Suivi des indicateurs de CA/m<sup>2</sup>, CA/salarié, CA TG, CA/MLD, Vente/heure travaillée,  
rotation de stock, coûts journaliers, reportings, benchmarks, ..

\* **CONDITIONS DE REUSSITE**

\* Une forte présence terrain (jeu de go), un caractère (une éducation ?) pétri  
d'humilité et de pragmatisme

\* Le respect des règles société et la capacité de son équipe à se mettre à la place du  
client

\* Le partage de valeurs, la mobilisation de tous les acteurs sur des enjeux clairs et  
réalistes,  
l'animation de challenges, la valorisation des progrès, le suivi d'un plan de formation  
métier/produit

\* Mes convictions que dans le commerce :

\* la « vérité » se trouve sur le terrain, le « carrelage » des concurrents ne devant pas  
être pris de haut (benchmark)

\* l'amélioration continue, la recherche de performance (compétence X motivation)  
doivent guider mon action et mon management pour garantir un commerce fort, sain,  
durable et rentable

\* la lecture d'un magasin en mode « penser client » est aussi révélatrice que des  
grilles d'audit

\* tout collaborateur doit avoir un terrain de « jeu » pour s'exprimer (superficie du  
terrain variable)

\* **ET AUSSI...**

Créateur et Gérant de la SARL éditrice de Toulouse Conso

## **DIPLOMES ET FORMATIONS**

---

sept. 1992 / juin 1993     **DEA Sciences de Gestion; Deug de Sc. Eco - BAC+5**  
Toulouse 1 - ESUG-IAE

## **CENTRES D'INTERETS**

---

Oenologie, Etats-Unis, ski, tourisme commercial, presse professionnelle et économique