



Toulouse (31000)

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

Directeur Hypermarché, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2024 /

Directeur Hypermarché

Mercure Internationale Of Monaco

remise en place des basic Hygiène, commerce, formation d'un directeur de magasin. Développement du CA et du flux client.

janv. 2007 / déc. 2012

chef de département/Acheteur PGC.

MAF Carrefour

-Téhéran, Iran, Hypermarché 9000 m2, secteur PGC, 65% des ventes, 300 employés, 4 managers, 13000 articles PGC, 80 millions d'article vendu par ans.

-Doha, Qatar, Siege acheteur PGC/marketing, 3 hypermarchés, 220 fournisseurs, négociation des contrats, validation des catalogues promotionnel, 14000 articles.

-Dubai, UAE, Hypermarché 10000 m2 , secteur PGC, 55% des ventes équipe de 250 employés dont 4 managers, 15000 références, 42 Millions d'articles vendu par ans.

janv. 2007 /

Directeur de Magasin MAF

MAF Carrefour

m2 magasin dans une zone très populaire avec un faible panier et beaucoup de débit, 5200 clients/jours, 14 millions d'euros de CA, 28000 références.

-Téhéran, Iran, Ouverture d'un hypermarché 12000 m2, plus grand magasin en Iran, 850 employés, 25 managers dont 5 cadres, en 5 mois d'exploitation 40M/80 millions d'euros de budget annuel, 8200 clients/jours, 35000 références.

-Yazd, Iran, Ouverture d'un hypermarché 4000 m2 , 190 employés dont 8 managers et 2 cadres, 10 millions d'euros de CA, 3000 clients/jours, 22000 références, 5 mois de préparation de préouverture.

-Isfahan, Iran, Hypermarché 9000 m2 , 530 employés dont 15 managers et 3 cadres, 35Mde CA en 2012 à 50 millions d'euros de CA, 7500 clients/jours ,28000 références. Amélioration de la démarque inconnue de 1,5% à 0,4%.

janv. 1999 / janv. 2007

Chef de département PGC/Chef de rayon PGC.

GROUPE CASINO

Paris, Géant Casino hypermarché 6500 m2, 30 employés, 4 managers, 18 millions de CA.

Paris, Supermarché Casino 5 différents magasins de 2000 à 2900 m2, chef de rayon PGC équipe de 10 à 25 employés.

MISSIONS et RÉALISATIONS

Gestion

** Pilotage de la performance économique et analyser les indicateurs de rentabilité du magasin (niveau et évolution des ventes, du chiffre d'affaires, de la marge, des principaux postes de frais et des indicateurs de rentabilité)*

** Préparation du budgets magasin et assure suivis.*

** Effectuer une veille concurrentielle sur les prix, les nouveaux produits.*

** Définir des assortiments et leurs pertinences (intégration des supplier locaux et leurs donner de la visibilité en rayon 90 IFN, 40 YZD, garantir les résultats de mon périmètre en termes de CA et de gestion.*

* Analyser le compte d'exploitation afin de concevoir des plans d'action (gestion de la masse salarial réduction des heures de travail, analyser les top ventes), en fonction des résultats observés et des axes de progrès identifiés au niveau magasin ou par département.

Management

* Recruter chefs de rayons, superviseurs et employés par département et élaboration des plans de formation pour les métiers de bouche (boulangier, poissonnier, boucher) pour les ouvertures.

* Animer, motiver et impliquer l'équipe de direction en sur les orientations stratégiques et les plans d'action commerciaux faire monter en compétences les équipes.

* Effectuer les entretiens individuels de l'encadrement

* Veiller au respect de la législation du travail.

* Mobiliser les équipes sur la mise en œuvre des animations (Ramadan, Anniversaire, Pâques, Noël pour le Kenya)

Marketing/Merchandising Directeur Filière PGC

* Animer la filière, réunion trimestrielle et annuelle pour définir la stratégie de l'année suivante, préparation des benchmarks par magasins.

* Organiser des réunions entre les fournisseurs et les magasins pour solutionner les problèmes de prix, de livraison.

* Superviser le pilotage des opérations commerciales afin de garantir la prise de parts de marché sur la zone de chalandise.

Infrastructure

* Assurer la maîtrise d'ouvrage en lien avec les équipes du centre commercial et l'entreprise de construction garantir la bonne réalisation des travaux, négociation avec les organisations gouvernementales.

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Français