



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

Permis A et B

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

Rouxmesnil-Bouteilles (76370)

\*\*\*\*\*

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

## Directeur de centres de profits/Cadre dirigeant, Sénior

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2023 / déc. 2023

#### Directeur Hypermarché

Carrefour Flers

*Objectif revoir l'organisation complète du magasin, développer la dynamique commerciale, diminuer le nombre de jours de stock, restructurer les rayons frais et diminuer le taux de casse, préparer les nouvelles élections du CSE et prévoir la commission de sécurité 2024.*

*Réalisations :*

*Réorganisation de la structure humaine en remettant les compétences au bon endroit et en*

*Embauchant des compétences complémentaires.*

*Réimplantation du secteur textile, de la zone marché et réorganisation de l'allée saisonnière.*

*Diminution du nombre de jours de stock de 60 à 45 jours.*

*Diminution de taux de casse frais de 3% à 1.8%.*

*Mise en place d'un rayon boucherie LS (100% UVCI), création d'un petit rayon trad au Niveau du stand charcuterie traditionnelle.*

*Développement du partenariat avec les producteurs locaux.*

*Mise en place de nouvelles œuvres sociales avec le comité d'entreprise.*

*Préparation d'une nouvelle équipe du CSE en vue des nouvelles élections.*

*Remise en place de l'affichage obligatoire.*

*Mise en place d'animations avec les partenaires locaux au niveau du centre commercial.*

janv. 2017 / déc. 2022

#### Responsable et chargé de mission du développement opérationnel du concept partenaire

ITM

*(master franchise et contrat d'approvisionnement) à l'international.*

*Accompagnement de la SIAL (société Ivoirienne d'alimentation, Abidjan) dans la restructuration de la centrale, l'ouverture d'un hypermarché, la création d'un supermarché, l'agrandissement et le remodeling de 2 autres supermarchés, (mission de 9 mois).*

*Accompagnement de la SA Hidis Ecomarket (Guadeloupe) dans un projet de remodeling et*

*de création du 1er magasin partenaire en Guadeloupe, (mission de 1 mois).*

*Accompagnement de Pacific Pétroléum (Polynésie française, Tahiti) dans la mise en place de son 1er supermarché, élaboration du plan prévisionnel, de l'aménagement, du schéma d'approvisionnement produits, des structures humaines, coordination du maître*

*d'œuvre et du maître d'ouvrage, (mission de 8 mois).*

*Audit commercial du groupe Korail (Nouvelle Calédonie) dans le cadre de son programme*

*de développement commercial et de la mise en place de sa master franchise Partenaire*

*Intermarché.*

*Accompagnement (Wallis et Futuna) dans le cadre d'un projet de remodeling d'un supermarché (mise en place des rayons frais et des process, définition du plan et des gammes pour remodeling en juin 2020), création d'un centre commercial (ouverture début*

*2021), et passage du pdv sous enseigne Partenaire Intermarché, (mission 6 mois).*

*Accompagnement du groupe Sodifram (Mayotte) dans le cadre de l'ouverture d'un*

hypermarché Baobab (3700m2) et d'un centre commercial, de la refonte de la stratégie et des gammes sur un hypermarché HD Discount, réalisation d'un audit commercial de son réseau de supermarchés au vu de basculer les points de vente à potentiel sous enseigne Partenaire Intermarché, (mission 6 mois).

Accompagnement du groupe Impact (l'île de la Réunion) dans le cadre d'un changement d'enseigne Auchan en Intermark Partenaire Intermarché, et du rachat de 2 supermarchés à Vindémia (mission 16 mois). Dans le cadre de cette mission j'occupe les fonctions de directeur opérationnel pour le groupe. Mes actions sont les suivantes : redéfinition d'un organigramme complet pour le groupe en mettant en place un changement de gouvernance, création d'un pôle financier, d'un pôle achat marketing, création d'un pôle logistique approvisionnement, refonte de la politique commerciale complète du nouveau groupe (repositionnement tarifaire par rapport à la concurrence, redéfinition de la charte de communication du groupe avec la mise en place de la carte de fidélité), plan et stratégie de remise aux normes réglementaire des magasins en terme de sécurité des biens et personnes mais aussi sécurité incendie et d'un plan d'hygiène, qualité, plan de remodeling et de mise au concept des magasins, audit RH et remise en place d'une stratégie uniforme dans l'ensemble du groupe et prenant en compte les disparités sociales suite au rachat de 2 magasins Vindémia (Casino). Accompagnement du groupe CECA (Afrique centrale, Gabon), échanges équipe dirigeante, immersion marché local et visite marché concurrence, audits des 4 PDV => (détermination des plans d'actions et de formation : de la réception au passage en caisse), mise en place du plan de formation (Intra et extra PDV), accompagnement des équipes sur les bonnes pratiques, déterminer les synergies à mettre en place sur les 4 PDV. L'enseigne : forces et faiblesses, pistes de développement commercial, audit fonctionnement Amont / Aval, les achats,

janv. 2016 /

### **Commerciale**

TGS Super U Rocbaron

Objectif revoir l'organisation complète du magasin, développer la dynamique commerciale

: réaliser 40 millions de CA sur une surface de vente de 2700m2, piloter un transfert agrandissement en hypermarché de 4500m2.

Résultats : évolution de la part de marché FLASHPANEL (groupe de magasins :

Bouches du

Rhône, Alpes Maritime, Var) 6ème meilleure progression sur un groupe de 40 magasins

avec un écart de + 5.6 par rapport au chiffre d'affaires du site.

janv. 2011 / déc. 2015

### **Commerciale**

Super U Beaulieu sur Mer » et organisation du groupe

Objectif revoir l'organisation complète du magasin, développer la dynamique commerciale, proposer et piloter le remodeling des univers commerciaux, coacher le changement dans le cadre d'un plan à 3ans : réaliser 30 millions de CA sur une surface

de vente de 1500m2.

Résultats du plan en année 3 :

CA : 28.6 millions +18%

1ER magasin national en CA par rapport à sa surface

2ème magasin du groupe en CA au m2

Moyens mis en œuvre : refonte des univers commerciaux, création d'un espace parfumerie,

textile, d'une cave à vin, d'un rayon gros électroménager, d'un drive accolé, d'une zone CRLS, d'un service de scanning.

Réorganisation du schéma d'approvisionnement

Redéfinition de l'organigramme, restructuration de l'encadrement.

Mise en place de plusieurs séminaires d'encadrement sur la cohésion d'équipe, l'interdépendance au service de la rigueur, le défi des 30millions, la gestion du temps et du stress.

Mise en œuvre d'un plan de formation général, anti-démarque : gain de 150 Ke sur 1 an

Renégociation de divers contrats de services et prestations

janv. 2010 /

2010 Montage d'un projet de reprise de société  
Obtention d'un prêt d'honneur et d'un prêt nacre au niveau de la région PACA dans le cadre du montage financier du projet

janv. 2008 / déc. 2009

**chef d'entreprise**

janv. 2007 /

**Responsable nouveaux concepts Région Nord (ITM)**

Objectif déploiement des nouveaux concepts dans un réseau de 158 points de vente

janv. 2002 / déc. 2006

**Commerciale**

2002 à 2006 Création et mise en place en 2003 d'une direction commerciale alimentaire (ITM)

Secteur Grand Nord (dép. 80, 62, 59) Objectif l'animation d'un réseau de 100 points de vente C.A. du secteur : 1 Mds€

janv. 1999 / janv. 2002

**Responsable Marchandises Région Nord**

La région Nord regroupe 5 départements (59, 62, 80, 02, 60) approvisionne 180 points de vente

Objectifs gestion d'une société de référencements de produits régionaux et des services approvisionnement sur l'ensemble des bases régionales

janv. 1996 / déc. 1998

**Chef de Secteur Produits Secs et Non Alimentaire**

Hypermarché AUCHAN ARRAS  
d'enseigne).

janv. 1993 / janv. 1996

**Chef de Secteur Produits Frais**

Hypermarché mammouth - Arras

janv. 1991 / janv. 1993

**Chef de Secteur Produits Frais**

Hypermarché mammouth - Dieppe

janv. 1989 / janv. 1991

**Chef de Rayon Produit Frais Libre Service**

Hypermarché mammouth - Dieppe

janv. 1987 / janv. 1989

**Chef de Rayon Fruits et Légumes**

Hypermarché mammouth -Dieppe

## DIPLOMES ET FORMATIONS

---

/ juin 1987

- BAC+6 et plus

ECOLE DE COMMERCE Diplômé de l'E.C.A.L. (école de commerce d'alimentation de Rouen)

## COMPETENCES

---

Excel, power point, word

## COMPETENCES LINGUISTIQUES

---

Français

## CENTRES D'INTERETS

---

voyages, famille, sports extrêmes, jardinage, bricolage, bateau