**** ********
09/11/1961 (62 ans)

*** ****** ******** ***
Hardelot-Plage
****
****.********@*****.***

Consultant Achat,Vente,Supplychain,Management, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2022 / avr. 2023 **Référent Relation PME.**

INTERMARCHE INTERNATIONAL (Parc de Tréville)

Promouvoir, développer et piloter la relation ITM avec l'ensemble de l'écosystème des PME.
** FEEF ; Ania; interne région ITM...*
** Médiateur négociation annuelle en lien avec la FEEF /ITM National et ITM région*
Contribuer au développement de la part d'offre des PME
** En collaboration avec l'ensemble des parties prenantes.*
Piloter la performance global
** En lien avec le national et les 8 régions ITM*
** Application de la loi EGALIM 1 et 2*

janv. 2019 / janv. 2022 **Responsable Achats / Ventes**

INTERMARCHE REGION NORD (Chaulnes)

Assurer et vendre une prestation d'achats, de logistique et de politique commerciale à 180 PDV
Adhérents.
**Analyser, organiser, négocier les conditions d'achat et d'approvisionnement (120 fournisseurs des Hauts de France)*
Application EGALIM 1 et 2
**Animer et coordonner la politique commerciale et de promotion (Tiers-temps)*
**Définition des objectifs tarifaires.*
Optimisation des flux marchandises (passage en flux tendu des produits sensibles et de
faible rotation).
-> Augmentation du CA de 13% sur 1an
-> Augmentation du mix-marge
-> Augmentation CA fond de rayon
-> Diminution CA promo

janv. 2016 / janv. 2019 **Commercial Développeur**

Orientation/Stratégie.
**Pilotage de business units commercial, marketing et développement de produits*
**Développeur de business, redresseur d'activités, initiateur de stratégie de changement.*
**Connaissance approfondie des réseaux commerciaux GMS/retail, RHD/food service et B to B/grands comptes*
**Management d'équipes pluri-disciplinaire.*

janv. 2014 / janv. 2016 **Gérant magasin**

Franchise Supermarché CARREFOUR Market

Etude de marché à 6,3M€ avec un seuil de rentabilité à partir de 8,5M€.
->Objectif atteint en 2011.
Création Société 2CC67SA, le 7 Juillet 2009 /Vendue le 7avril 2014: Lieu Maisières (Belgique).
CA sur 5ans.

2009/CA: 6,3M€ ->27 personnes.
->Classement CA 57ème sur 82 points de ventes (Intégrés & Franchisés).
2014/CA: 11,8M€ ->37 personnes.
->Classement CA Top 5 sur 82 points de ventes (Intégrés & Franchisés).
->Top 20 en CA sur l'ensemble des magasins Carrefour Belgium et Groupe Mesdagh.

janv. 2005 / déc. 2009 **Directeur Cellule relation fournisseur(Marchandises/Supply Chain)**

Groupe Carrefour Belgium

-> fait parti du comité de direction.
Mission : Travailler avec les fournisseurs et identifier en interne les leviers pour améliorer
le flux en optimisant le niveau des stocks. Mettre en place la nouvelle stratégie fournisseur
pour renforcer notre niveau d'exigences par :
**Réduction des coûts de distribution.*
**Réduire les stocks et d'améliorer leur qualité.*
Indicateur Clés :
**Résultats obtenus par rapport aux objectifs fixés.*
**Concrétisation et déploiement des projets de collaboration initiés avec les fournisseurs.*
**Baisse des coûts logistiques -> 10M€ en année 1*
**Optimisation du BackHauling (transport).*

janv. 2002 / déc. 2004 **Responsable projet logistique & relation commerciale**

Groupe Casino

->fait parti du comité de direction.
Mise en place de projet de réduction de coûts et d'optimisation des résultats d'exploitation
logistique.
**Convaincre et mobiliser le client en interne : la direction commerciale proximité.*
**Participe à l'élaboration du budget et plan logistique à 5 ans.*
**Mettre en place un cahier des charges réseau / Logistique.*
**Réduction des coûts estimés à 5M€ en annuel sur un projet finalisé.*

janv. 1999 / janv. 2002 **Adjoint directeur marchandises food frais (expatriation)**

Groupe Carrefour Belgium

-> fait parti du comité de direction.
Création d'une chaine commerciale d'approvisionnement commune à 3 enseignes (Hypermarché, Supermarché, Proximité).
Mise à niveau des ressources humaines pour adapter et définir les objectifs du service.
Réadaptation des systèmes d'approvisionnement pour atteindre les objectifs qualitatifs et
quantitatifs -> Réduction des périmés de -90% en année 1.
**Formaliser un cahier des charges d'approvisionnement (achat, fournisseurs, exploitation*
logistique) et coordonner l'ensemble des filières achat pour la mise en œuvre.
**Mise en place d'un projet frais (enseignes, achat, approvisionnement, logistique, transport).*
**Construction et suivi du budget annuel d'approvisionnement alimentaire.*
**Création de tableaux de bord avec suivi journalier des indicateurs.*
-> taux de service vers magasins 98,5% annuel.

janv. 1997 / déc. 1998 **Directeur achats PGC**

Prodim NORD

Assurer et vendre une prestation d'achats, de logistique et de politique commerciale à 600
magasins FRANCHISES.
**Analyser, organiser, négocier avec les acheteurs les conditions d'achat et d'approvisionnement (plus de 800 fournisseurs) et encadrer la force de vente (10personnes)*
pour l'activité fruits et légumes.
**Coordonner l'ensemble des filières achats PGC-FRAIS-Fruits et Légumes pour augmenter la*
marge commerciale des magasins (50personnes)
**Optimisation des flux marchandises (passage en flux tendu des produits sensibles et de*
faible rotation).
**Création des premiers flux alloti sur certaine famille de produits (ex:volaille a l'unité)*
**Réduction des conditionnements (UVC) pour augmenter le taux de détention en magasin*
-> Augmentation de 30% volume fournisseur
-> Augmentation de 27% du taux de détention en magasin
-> Augmentation des DLCF/DLR/DLC des produits.

janv. 1996 / janv. 1997 **Directeur de la gestion commerciale**

Prodim NORD

Optimiser les marges des 3 processus majeurs dans l'entreprise (logistique, structure, commerciale).
Animer et coordonner la politique commerciale et de promotion par enseigne (ex :

manifestation
commerciale de 4000 à 25000 personnes).
**Définition des objectifs tarifaires avec les enseignes.*
**Gestion et analyse des tarifs (Nielsen).*
**Elaboration de concept magasin (ex : Module boulangerie : concept, réalisation, book de*
formation pour les franchisés).

janv. 1994 / janv. 1996 **Responsable plate forme Fruits & Légumes**
Prodim NORD
Redressement de l'activité (CA x 2 sur 1an) et réorganisation du service achats / ventes (25
personnes).
**Partenariat avec la Belgique (achat en ligne via internet * une première en France).*
**Simplification des procédures financières, création d'un tableau de bord.*
**Animation et réalisation des plans de ventes.*

janv. 1991 / déc. 1998 Prodim NORD
(Magasins : SHOPI, 8 à Huit, Négoce, Promocash)

janv. 1991 / janv. 1994 **Acheteur PGC/Frais**
Prodim NORD
**Négociation de condition d'achat annuelle fournisseurs.*
**Négociation du plan de vente promotionnelle par enseigne.*
**Animer et coordonner la politique commerciale et de promotion par enseigne.*
**Coordination et gestion du contrôle facture fournisseur.*
**Recrute, forme et anime les équipes.*

janv. 1990 / janv. 1991 **Directeur de supermarché**
Promodès « Supermarché CHAMPION
Rentabilité d'exploitation retrouvée en 9 mois après 4 ans de pertes chroniques (-38k€/mois).
**Détermine et organise les conditions d'application de la politique commercial.*
**Gestionnaire, élabore et suit les budgets. (Compte d'exploitation mensuel/annuel).*
**Relation avec les services centraux du siège (Finances, Administration, Marketing, Logistique)*
**Recrute, forme et anime les équipes terrain.*

janv. 1986 / déc. 2002 Groupe Carrefour Promodès

janv. 1986 / janv. 1990 **Chef de département supermarché**
CHAMPION
1er CA des supermarchés, meilleur rentabilité de France (90 personnes).
**Mise en place de la politique commerciale, fixe les objectifs CA et de rentabilité à atteindre avec la direction.*
**Négocie une partie des achats avec les fournisseurs.*
Supervise les stocks et les approvisionnements.
**Recrute, forme et anime les équipes terrain.*

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1984 **Service militaire EOR « Armée de l'air »**

/ juin 1983 **Diplôme de Gestion**

/ juin 1983 **Diplôme d'Histoire de l'art, Ebénisterie et de Sculpture**

/ juin 1980 **Bac technique** - BAC

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français Courant