



***** *****

Permis B

*** ** ***** *****

Petit-Couronne (76650)

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

Responsable de Région / Centre de profit, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juil. 2021 / juil. 2023

Animateur Réseau

Coopérative SATHERNA (ORCAB)

- Animation du réseau d'Entrepreneurs propriétaires de la Coopérative
- Recrutement de nouveaux adhérents (plombiers, chauffagistes, électriciens).

janv. 2016 / déc. 2019

Manager Commercial

Berner France

- Division Construction / Normandie
- Gestion de 11 vendeurs sur 7 départements

janv. 2013 / janv. 2016

Secrétaire Général

Association Sportive

- Projet personnel
- Création, organisation, recherche et aménagement de terrain.

janv. 2011 / déc. 2014

Directeur de Supermarché

Carrefour Market

- CATT : 15 Millions d'Euros
- Surface : 2000m²
- Effectif encadré : 50 à 60 personnes dont 3 à 4 cadres

janv. 2009 / janv. 2011

Gérant / Directeur Commercial de la

SARL Ant Trading Agency

Agence Commerciale spécialisée dans les matériaux de construction et de décoration (bois techniques, de construction et pierres reconstituées décoratives)

Secteur : IdF et ¼ nord-ouest de la France

Clientèle : Charpentiers, coopératives, constructeurs, distribution spécialisée, architectes.

janv. 2006 / janv. 2009

Responsable des Achats et des Stocks

LETERME DISTRIBUTION

Négoce de bois et produits dérivés (Membre du Comité de Direction)

Segments d'achats : Bois bruts, Bois rabotés, Panneaux bruts et décors, Menuiseries industrielles, Isolation, Frais Généraux.

janv. 2004 / janv. 2006

Acheteur Frais Généraux

GROUP 4 SECURICOR

N°2 mondial de la sécurité, 41 agences en France.
Zone Géographique : France

janv. 2000 / janv. 2004

Acheteur

Aventis Pasteur
(alimentaires)

DIPLOMES ET FORMATIONS

janv. 2012 / déc. 2012

Formation « Directeurs de supermarché » (50j)

- juin 2012 / juin 2012** **Manager Achat et Supply Chain** - BAC+5
VAE
- janv. 2007 / déc. 2007** **Formation technique aux matériaux du Bois (25j)**
Interne Groupement NEBOPAN
- sept. 2002 / sept. 2004** **Responsable des Achats et des Approvisionnements Titre de niveau 2 en alternance** - BAC+4
l'ISAAP d'Evreux
- sept. 2000 / juil. 2002** **BTS Force de Vente en alternance** - BAC+2
l'IFV de Mont Saint Aignan
- sept. 1998 / sept. 2000** **Bac Professionnel « Vente-Représentation »** - BAC
LPP Ste Thérèse de Maromme.

COMPETENCES

Management :

- Animation d'équipes (en tant que Gérant, responsable de centre de profit, membre de Comité de Direction ou chef de service).
- Gestion des partenaires sociaux.
- Recrutement.
- Formation des équipes (métier et produits).
- Définition d'objectifs.
- Evaluation des collaborateurs.
- Mise en place de nouvelles organisations de travail.

Gestion de Centres de Profit :

- Création et gestion de société.
- Analyse des comptes de résultats.
- Suivi des marges.
- Suivi de la démarque.
- Elaboration de budgets.
- Gestion des frais de Personnel.
- Gestion des Actifs (immobilier, maintenance, travaux, commission de sécurité ERP).
- Cession d'un magasin Intégré à un Partenaire Franchisé.

Vente / Commerce :

- Définition, mise en place de stratégies.
- Prospection et négociation.
- Suivi de clients stratégiques.
- Suivi des commerciaux.
- Ouverture de Magasin.
- Suivi de l'implantation des produits.
- Produits frais / Zone Marché
- Matériaux de constructions

Achats :

- Négociation fournisseur.
- Référencement de nouvelles gammes.
- Gestion des appels d'offres
- Gestion des inventaires
- Mise en place de contrats cadres France.
- Audit et contrôle qualité.
- Gestion des stocks (Coûts et disponibilité).
- Suivi des économies.

COMPETENCES LINGUISTIQUES
