



* **

Blanquefort (33290)

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

RESPONSABLE BAZAR ESPACE CULTUREL, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

avr. 2016 / juil. 2018

Responsable Magasin

DOUGADOS - Le Haillan (33)

900m² - CA: 5M€ - 20 collaborateurs

* Optimisation de la marge de 2% en 2018 grâce à l'amélioration du plan de vente et du merchandising

* Elaboration et suivi des objectifs d'un réseau de 4 magasins sur la région bordelaise (CA : 11M€)

* Gestion des stocks, du service livraison et des inventaires pour l'ensemble des magasins

* Aide à l'encaissement et participation à la création de dossier de financement

janv. 2012 / déc. 2016

Chef des Ventes

SODIPREM - Tours

750m² - CA: 4,5M€ - 15 collaborateurs

* Augmentation de la marge de 1,7% en 3 mois sur 2016 grâce à la mise en place de « challenge »

* Elaboration et suivi des objectifs d'un réseau de 6 magasins sur la région ouest (CA : 15M€)

* Mise en place d'un plan d'actions pour une nouvelle dynamique au sein de l'équipe

* Présentation de l'enseigne au salon Comités Entreprise (+15% clients entreprises)

janv. 2009 / janv. 2012

Responsable Magasin

DEMARQ - Rennes

300m² - CA : 2M€ - 4 collaborateurs

* Création et implantation complète du magasin en collaboration avec la direction

* Déploiement du financement avec nos partenaires : Financo et Franfinance

* Mise en place d'une campagne de communication « OP TVA » en 2012, sur le réseau bus de Rennes

janv. 2007 / janv. 2009

Commercial

GPDIS Grand Ouest - Région Normandie

5 départements - CA : 4M€ - portefeuille: 150 clients

* Prospection chez les cuisinistes et les GSA (LECLERC)

* Suivi des magasins franchisés PULSAT: visites, suivi de gamme et contrôle du respect des procédures

* Création de plannings, négociation et envoi de rapports détaillés

janv. 2000 / janv. 2007

Responsable Magasin

PULSAT intégré - La Ferté Bernard 700m²

* Création et implantation complète du magasin en collaboration avec la direction

* Organisation des livraisons par rapport à la zone de chalandise, gestion des stocks, inventaires et SAV

* Pilotage du financement avec ouverture de carte afin d'optimiser le PVM et la fidélisation

janv. 1999 / janv. 2000

Chef des Ventes

Boulangier National - Le Mans 1200m²

* Intégration au cursus formation Chef des Ventes « Ecole des Métiers » sur Villeneuve-d'Ascq

* Définition des objectifs à l'équipe de vente, suivi des indicateurs de

performance et veille concurrence

* Suivi client : rappel téléphonique afin de connaître le niveau de satisfaction en apportant des solutions correctives

* Mise en place de la carte taux de concrétisation

janv. 1991 / janv. 1999 Chef des Ventes

Boulangier - Le Mans 700m2

* Formation de Manager avec l'organisme ECOFAC Le Mans

* Suivi des indicateurs de performance : CA, marge, garantie 5 ans

* Mesurer les écarts, les analyser et proposer des mesures correctives, gestion de la communication (pub)

janv. 1985 / janv. 1991 Conseiller de Vente

Boulangier Franchisé - Le Mans

* Formation aux techniques de vente

* Suivi des indicateurs de performance : CA, marge, garantie 5 ans

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2010

BTS Management des Unités Commerciales - BAC+2

VAE

/ juin 1983

CAP Electronicien d'Equipement - CAP

COMPETENCES

Pack Office 2000, Cognos, AS 400

CENTRES D'INTERETS

je suis passionné MOTO Harley-Davidson.

Footing.