



*** ** * *****

Basly (14610)

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

DIRECTEUR GENERAL, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2016 / aujourd'hui **DIRECTEUR DU DEVELOPPEMENT COMMERCIAL**

LAPEYRE

Direction du service Pose (160M€ de CA, 60 000 chantiers, 2400 poseurs) + 15% Progression. Développement de l'expérience client installation, Marketing de l'offre, Pricing, communication, digitalisation.
Direction du service et des équipes SAV (4 Centres SAV, 95 pers) Baisse de 30% des coûts SAV/Gain de 20% du NPS SAV. Restructuration de l'organisation du SAV, Développement du SAV Payant, digitalisation du SAV (Sales Force).
Animation et marketing de l'offre financement en partenariat avec CETELEM.
Création et gestion de l'offre Formation clients Professionnels/Partenaires Poseurs : 400 professionnels formés/an.
Création et déploiement de nouveaux services. Ex: Conseil à domicile : CA généré de 3,5M€. Etude Post Projet, Promesse client, ROI, déploiement réseau et Web.
Direction de la franchise Lapeyre: 3 partenaires franchisés (Martinique, Guadeloupe/St Martin, La Réunion) 5 points de ventes, 11M€ de CA, Croissance de CA +15% et + 25%REX. Développement, Management, définition de l'offre.

janv. 2012 / janv. 2016 **DIRECTEUR REGIONAL**

LAPEYRE

Management des équipes intégrées (25 points de vente, 14 directeurs, 250 ETP)
Direction du réseau Mandataires (7 mandats, 12 points de ventes).
Management équipe régionale (Contrôleur d'exploitation, Responsable des Ressources Humaines, Coordinateur Supply Chain, Coordinateur EHS, Coordinateur Services).
Responsable des projets de développement du réseau Nord-Ouest. Optimisation du réseau de magasins, Ouvertures/fermetures et/ou relocalisation de magasins, Mandatisation.. Mise en place d'organisations mutualisées logistique et services.
Mise en œuvre du programme de la relation client

janv. 2010 / janv. 2012 **DIRECTEUR QUALITE**

LAPEYRE

Création et déploiement de l'organisation SAV centralisé. Baisse des coûts SAV de 40% et réduction des délais de 50%.
Réorganisation du Service client.
Création du Service Assurance Qualité Fournisseur.
Gestion du P&L qualité.
Refonte du Parcours client.

janv. 2008 / janv. 2010 **RESPONSABLE REGIONAL**

LAPEYRE

Organisation, gestion et management de l'activité et de l'exploitation commerciale des points de vente de la région Rhône Alpes (15 points de ventes Intégrés et Mandataires).

janv. 2007 / janv. 2008 **DIRECTEUR DE MAGASIN**

CONFORAMA

Management de l'activité commerciale.
Gestion des ressources humaines (50 pers) animation des IRP (CE, CHSCT).
Formation « DM Academy » Université Panthéon Sorbonne.

janv. 2001 / janv. 2007 **DIRECTEUR DE MAGASIN**

CASTORAMA ENGLOS

CASTORAMA ENGLOS (190 pers, 48M€ CA) _ CASTORAMA CAEN (140 pers, 32M€ CA)
Management de l'activité commerciale.

sept. 1999 / déc. 2001 RESPONSABLE REGIONAL
CAROLL
*Exploitation commerciale des points de vente intégrés et affiliés de la région Sud (Boutiques et Corners Grands Magasins) 35 points de vente.
Développement et réorganisation réseau : Transformation de Boutiques ANDRE en Boutiques CAROLL .*

janv. 1995 / août 1999 DIRECTEUR DE MAGASIN
DECATHLON
*DECATHLON Belle Epine (40 pers)
DECATHLON Claye Souilly (160 pers)
DECATHLON Antibes (60 pers) responsable du projet « campus »*

janv. 1991 / janv. 1995 RESPONSABLE DE RAYON/RESPONSABLE EXPLOITATION
DECATHLON Belle Epine
*DECATHLON Saint Geneviève des Bois
DECATHLON Belle Epine*

janv. 1987 / janv. 1991 CO GERANT
TENNIS CLUB DES PIERRES ROUGES (06)

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1987 DIPLOME DE PROTHESISTE DENTAIRE; PROTHESISTE DENTAIRE
ECOLE; NICE (06)

COMPETENCES

Management/DIRECTION
Accompagnement du changement
DEVELOPPEMENT COMMERCIAL
GESTION DE PROJET ET ORGANISATION
STRATEGIE DIGITALE

CENTRES D'INTERETS

Activités Sportives et Associatives, tennis, Sparring partner de joueuses professionnelles, club