



***** *

Permis B

** ** *

Marseille (13000)

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

Directeur de Magasin, Senior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

oct. 2019 / aujourd'hui

Directeur de Magasin

Weldom

*Développer l'image du magasin par la satisfaction client
Gestion d'un centre de profit et de tous les indicateurs clés du commerce,
Manager un point de vente de 30 collaborateurs,
Membre du comité de direction et acteur de la stratégie commerciale du groupe,*

janv. 2018 / juil. 2018

Chef de Secteur

CASTORAMA

*Gestion du chiffre d'affaire, de la démarque, de la marge, des commandes
Mise en place d'actions pour accroître le chiffre d'affaire
Membre du comité de direction et définir la stratégie commerciale
Former les collaborateurs et faire grandir les équipes
Développer la satisfaction et la fidélisation clientèle*

janv. 2015 / déc. 2017

Manager épicerie/Boucherie

METRO

** Diriger une équipe de 12 personnes
* Gestion du chiffre d'affaire (9M), de la démarque, de la marge, des commandes
* Mise en place d'actions pour accroître le chiffre d'affaire
* Je suis également en charge de former les collaborateurs au commerce dans la région*

janv. 2011 / janv. 2015

Responsable de magasin

SFR

** Réception du client, renseignement et vente
* Gestion des stocks et du personnel (planning...)
* Mise en place de la publicité sur lieu de vente
* Recrutement du personnel
* Chargé de la communication externe du magasin (publicité, mailing....)*

janv. 2009 / déc. 2010

Responsable du centre matériaux

LEROY MERLIN

** Ma mission est de manager une équipe de 7 à 8 personnes pour dans un premier temps respecter les basiques du métier (CA 11m)
* Commandes, réservations, balisage, relevé de prix...*

janv. 2008 / janv. 2009

Chef de Rayon

AUCHAN St Loup

** Ma mission est de manager une équipe de 5 ou 6 personnes. Veiller à la tenue du rayon
* Étiquetage, facing, balisage...Passer les commandes, gestion des stocks. (CA 6M)*

janv. 2007 / janv. 2008

Responsable des ventes

Espace SFR

** Ma mission principale est de suivre l'évolution des ventes tout au long du mois pour vérifier si les objectifs ont été atteints
* Je m'occupe aussi de la vente d'abonnements, des renouvellements et gère l'attente du client. Je négocie certains contrats avec des sociétés*

- janv. 2006 / janv. 2007 Responsable de magasin**
 Mobile Hut
 * Réception du client, renseignements et vente
 * Gestions des stocks et du personnel (planning...)
 * Mise en place de la publicité sur lieu de vente
 * Recrutement du personnel pour les périodes de fêtes
- janv. 2004 / janv. 2006 Vendeur**
 Espace SFR
 * Chargé de la communication externe du magasin (publicité, mailing....)
- 2004 - 2006 Espace SFR / Vendeur :
- * Mes missions lors de ma première expérience professionnelle sont d'apprendre le métier de la vente, renseigner les clients et satisfaire la demande

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / juin 2017 CQP BOUCHERIE**
- sept. 2007 / juin 2009 MASTER MANAGEMENT ET STRATEGIE D'ENTREPRISES - BAC+4**
 HERMES FORMATION MARSEILLE
- sept. 2006 / juin 2007 LICENCE MARKETING - BAC+3**
 HERMES FORMATION MARSEILLE
- sept. 2004 / juin 2006 BTS MANAGEMENT DES UNITES COMMERCIALES - BAC+2**
 HERMES FORMATION MARSEILLE

COMPETENCES

Microsoft Office system, Sphynx, Ciel, Réparation, Samsung, Apple, Nokia

COMPETENCES LINGUISTIQUES

- | | |
|-----------------|---------------|
| Anglais | Courant |
| Italien | Professionnel |
| Français | Bilingue |

CENTRES D'INTERETS

Pratique intensive sportive, Nature, musique, voyage e passionné de sports automobiles