



Frontignan (34110)

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

Directeur de Région, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2021 / aujourd'hui **Directeur**

Casino supermarché (franchisé)

Enseigne de grande distribution comprenant plus de 800 magasins répartis sur tout le territoire.

MISSIONS :

- Manager une équipe de 10 à 20 collaborateurs en les mobilisant autour des valeurs de l'enseigne.*
- Encourager les initiatives, faire grandir l'équipe, développer les compétences et assurer l'évolution de chacun.*
- Garantir l'atteinte des objectifs du point de vente (CA, taux de démarque, frais de personnel).*
- Dynamiser la vie du magasin grâce à des animations commerciales.*
- Assurer le respect de législation en matière d'hygiène et de sécurité alimentaire en garantissant un excellent niveau de propreté.*
- En véritable chef d'orchestre, je suis le garant d'une tenue exemplaire du magasin.*

janv. 2017 / janv. 2021 **Directeur de Région**

LEADER PRICE (Franchisé)

Gestion de 7 Supermarchés, 120 à 150 collaborateurs.

Principales réalisations : structuration du réseau, mise en place de process pour améliorer son fonctionnement, définition de plans correcteurs pour atteinte des résultats.

janv. 2016 / déc. 2016 **Directeur**

LEADER PRICE

Management de 10 à 20 collaborateurs.

Principales réalisations : atteinte des objectifs à 100% (CA, taux de démarque, frais de personnel), mise en place d'animations commerciales pour dynamiser le magasin.

THE KASE Responsable de secteur (Avignon à Perpignan)

2014 à Gestion 6 magasins , 30 vendeurs, 6 adjoints et 6 managers.

2015 Recrutement et animation pour la région.

Principales réalisations : Pilotage du transfert d'activité de The Phone House vers The Kase, formation de l'ensemble de l'équipe au nouveau concept "The Kase", augmentation du panier moyen de 10€ en 4 mois, mise en place des nouveaux outils de gestion et des KPI.

janv. 2005 /

THE PHONE HOUSE Responsable multisites (34)

2014 Gestion de 2 magasins, 13 vendeurs et 2 adjoints.

Principales réalisations : Plus de 40% de rentabilité complémentaire en 1 an avec plus de 30% d'abonnements et d'assurances souscrites, 120% du R/O pendant 8 ans, augmentation de 20% du NPS pour atteindre une note globale de 77% de satisfaction.

janv. 2000 /

Responsable de Magasin

janv. 1995 /

Responsable de Magasin

2000 Enseigne nationale de 17 magasins de Prêt à porter.

Gestion de 10 vendeurs et 1 adjoint.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1995 **DESS Droit Social** - BAC+3

/ juin 1989 **BTS Action commerciale** - BAC+2

COMPETENCES

pack office, PC, Word, Excel, MAC OS, Keynote, Pages, Number

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Espagnol