



***** *****

02/04/1968 (56 ans)

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

Muret (31600)

*****,**@*****,**

Directeur de Magasin, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2018 /

Dirigeant

Agence Bras Droit des Dirigeants Gouvernance

Accompagner l'entreprise, le chef d'entreprise, sur la Gouvernance de sa société - Missions

opérationnelles en responsabilités déléguées. Prospection BtoB auprès des PME

Missions réalisées :

** Directeur général externe Wok to Walk (restauration rapide) - 8 mois*

** Directeur d'exploitation Domaine de la Terrasse (séminaire, hébergement, restauration) - 6 mois*

janv. 2015 / déc. 2018

Directeur Opérationnel

CHULLANKA

Décider des stratégies de développement de l'entreprise, choisir les implantations et piloter

les projets jusqu'à livraison. Diriger et choisir les systèmes d'information. Manager les directeurs de magasins pour garantir la mise en application du concept, des stratégies, et

réaliser les objectifs de CA et résultat.

Réalisations et Résultats :

** Implantation d'un magasin avec la création du nouveau concept de l'enseigne à Bordeaux*

** Lancement de la stratégie marchande internet avec la mise en ligne du nouveau site Web*

** Transformation de la logistique de l'enseigne par la centralisation du stock et le réassort automatique*

** Mise en place, développement et animation de la vente omnicanal*

janv. 2013 / janv. 2015

Directeur Régional Région Sud-Ouest

ELIOR

80 restaurants - CA 48 M€ - 600 personnes

Poursuivre une dynamique de fidélisation des clients BtoB nouveaux et historiques.

Développer

les stratégies d'attachement des clients à la marque : innovation culinaire, équilibre diététique, utilisation de produits locaux et Bio, démarche éco-citoyenne et de

Développement

Durable. Fédérer les équipes autour d'un projet tant en cuisine centrale qu'en restauration

sur place.

** Conduite d'une forte croissance par prise de part de marché*

** Réorganisation du territoire et conduite du changement pour plus de proximité et disponibilité client par le développement du process interne de fidélisation*

janv. 2009 / déc. 2012

Directeur Régional région Sud

FNAC

13 magasins - CA 340 M€ - 1000 personnes

Créer une dynamique d'équipe au sein du réseau et piloter les changements d'organisation

induits par les tendances du marché dans un environnement social délicat. Développer la vente

multi-canal.

Réalisations et Résultats :

* Maintien et augmentation des parts de marché à environnement constant

* Définition des stratégies et des valeurs pour assurer la mobilisation des équipes

* Mise en place et déploiement de rites managériaux, et formalisation des actes managériaux

janv. 2005 / déc. 2009

Directeur Régional région Normandie

DECATHLON

10 magasins - CA 80 M€ - 400 personnes

Retrouver une situation de croissance pérenne de chiffre d'affaires pour la région après analyse de l'environnement interne et externe puis la mise en place de nouvelles stratégies.

Assurer la future croissance rentable de la région par une stratégie de développement immobilier.

Réalisations et Résultats :

* Retour à une croissance de chiffre d'affaire pérenne en moins de 2 ans

* Ouverture, agrandissement et relooking de plusieurs bâtiments commerciaux et logistiques.

Lancement du projet immobilier «village Oxylane» sur Caen : achat d'un terrain de 42 ha et

finalisation des projets d'un entrepôt logistique de 24000 m² d'un magasin de 8000m²

janv. 2001 / janv. 2005

Directeur des Opérations de la région Aquitaine

DECATHLON

18 magasins - CA 150 M€ - 800 personnes

Responsable de la performance commerciale du réseau par la mise à disposition de services

supports, logistique, financier, comptable, juridique, sécurité, informatique, et du développement immobilier.

Réalisations et Résultats :

* Création et aménagement d'un site immobilier emblématique de l'entreprise sur 47 Ha, à

Mérignac (33), projet de 60 M€. Définition, gestion administrative des autorisations, construction d'un magasin de 8000 m² et commercialisation de 10 Ha auprès de partenaires

(bureaux, restauration, hôtel...)

janv. 1993 / déc. 2000

Responsable de Business unit DECATHLON

Sud ouest

*Directeur exploitation régional: Responsable de la sécurité des biens et personnes dans le réseau, sécurisation des flux d'argent et de produits

* Directeur de magasin : Patron de l'ouverture puis de l'exploitation du magasin Décathlon Auch

* Responsable travaux Sud-Ouest et Rhône Alpes : Responsable de la conception et du chiffrage des projets de construction de bâtiments commerciaux et logistiques. Maître d'ouvrage et

Maître d'œuvre des dits projets dès la validation des investissements. Responsable de la

livraison des bâtiments, dans les délais et les budgets à l'exploitation du réseau.

janv. 1988 / déc. 1992

Primeur

1988 - 1992 : Banc de fruits et légumes sur un marché couvert

Responsable et gestion d'un banc de fruits et légumes : commandes, gestion des stocks et des

frigos, mise en place quotidien du banc, vente, réappro

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 1992

DESS de gestion des entreprises - BAC+3

l'IAE de Bordeaux

/ juin 1991

Diplôme d'ingénieur bâtiment - BAC+6 et plus

l'ENSI de Poitiers

COMPETENCES

Vision et stratégie de développement commercial du magasin

Direction de l'exploitation pour accroître le CA, la rentabilité, la fidélisation et optimiser les organisations

Animation et développement des équipes : Management, pilotage économique, accompagnement du changement

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Allemand

CENTRES D'INTERETS

Les multiples facettes de l'entrepreneuriat :

Parrain d'un groupe de patrons de TPE et PME (2 à 400 salariés) à la CCI de Caen pendant 2 ans

Membre actif de Réseau Entreprendre, et impliqué dans plusieurs réseaux d'entrepreneurs.

Membre actif du Rotary

Le sport en général :

Pratique de nombreux sports y compris en compétition : Handball (niveau national), Tennis (arbitre et Juge arbitre), Badminton, Tennis de Table, Ski (encadrement de groupes), pêche, voile (dériveur)