



14/06/1971 (52 ans)

** *****

Charcé-Saint-Ellier-sur-Aubance (49320)

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

Directeur Commercial toute France, CONTACT PROFIL, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

oct. 2018 / sept. 2019

Directeur des ventes et du développement commercial - Directeur d'Agences

Bofrost Nantes

CA 1M €, effectif global 40 ETP, Parc de 7 Camions

Mission :

Direction autonome opérationnelle d'agences, budget coûts, charges
Promotion d'un leadership exemplaire en communiquant les objectifs et la vision de l'entreprise autour des 2 axes stratégiques de l'entreprise : la création clients par le biais de la prospection en porte à porte, et la distribution par le biais de la vente conseil

Responsable du développement commercial et structurel de l'entité.

Réalisations :

Développement commercial de plusieurs agences BtoC (prospection, acquisition, vente, fidélisation clients)
Recrutement, Formation et animation de 20 commerciaux, 4 chefs secteur, 2 chefs des ventes au sein d'une B.U dans 1 environnement B to C
Organisation et pilotage Prospection Vente Directe à Domicile
Organisation et Pilotage de Tournées de Livraison Agro-Alimentaire Surgelé
Analyse, synthétisation et exploitation des indicateurs économiques
Gestion et organisation des procédures R.H.
Développement et optimisation des compétences des mes collaborateurs via un accompagnement terrain régulier
Former, accompagner au quotidien, encadrer et suivre les commerciaux
Construire, suivre et réaliser les objectifs mensuels et annuels
Gestion de l'entreposage des stocks marchandises et du parc camions.

Résultats :

Croissance C.A conforme au Budget / N-1 (+150%)
Augmentation portefeuille Client : +50 % en 6 mois (1700 à 3200)
Ouverture nombre Secteurs de vente x2 en 6 mois
Panier Moyen +10 % (37€ à 41€)
voir moins

janv. 2017 / juin 2018

Directeur du développement commercial et marketing - Directeur de Magasin GSS

Conforama Saumur

CA9M€, Surface vente 3400M², Entrepôt 3800M², 37 ETP (6 cadres)

Mission :

Optimisation des résultats et de la performance du magasin :
Définir avec la direction les objectifs annuels et présenter les résultats
Management direct d'un CODIR de 6 cadres et indirect de 27 collaborateurs

Réalisations :

Animateur Régional Référent : Homogénéisation des standards de Scénarisation/Merchandising pour 12 Magasins sur la région Centre-Ouest, en respect de la politique commerciale, des directives et de la stratégie de la Direction Nationale
Coordinateur Logistique Référent Régional
Animation de la vie des équipes par le respect des rituels managériaux
Contrôle du respect des procédures internes de la Gestion administrative et financière.
Amélioration en continu de la logistique (gestion des stocks), de la sécurité et de l'entretien des sites, des biens et des personnes.
Interface entre le terrain et les différents services du siège en vue de respecter le mix opérationnel (politique produits, formation des équipes, communication locale, concept magasin)
Recrutement, Formation continue et animation d'équipes de 14 vendeurs et 5 Chefs

de Secteur dans un contexte de vente assistée de produits techniques à forte valeur ajoutée
Communication efficace avec les équipes et les IRP pour rétablir et favoriser un climat positif et améliorer la vie dans l'entreprise
Présidence des instances représentatives du personnel

Résultats :

Optimisation des résultats et de la performance du magasin : Compte d'exploitation fortement amélioré(-400K€ à -230K€ puis -17K€ en 18 mois), CA +10% en 1 an
Animation équipes de vente assistée (14) et chefs de secteur (5) Réorganisation générale des postes avec l'appui des IRP.
Redimensionnement des équipes : diminution de 50 % des intérimaires, réduction de la masse salariale de 10 %, harmonisation des effectifs en back et front office
Remise en marche du CE

oct. 2016 / janv. 2017

Chef de projet Innovant

Angers Technopôle - Transports Hervé

Mission de 5 mois

CA 4MK€, 42 Chauffeurs, Exploitation : 6 pers.

Mission :

Conduite de projet industriel innovant : Conception/invention d'un service de distribution de combustibles de chauffage aux particuliers en synergie avec une société de transports et un partenaire commercial

Réalisations :

Définition d'une stratégie d'amélioration de l'organisation : Redimensionnement des postes de l'exploitation avec intégration d'un concept de sous-traitance interne
Création de la charte graphique, de la démarche marketing externe
Mobilisation des collaborateurs et sollicitation de leur contribution
Rédaction du Business plan, Réalisation des tableau de bord et du Compte d'exploitation prévisionnel sur 3 ans
Pilotage du développement de l'architecture informatique et de la cohésion des différents CRM

Résultats :

Décision d'attendre la reprise du marché pour démarrer l'activité
Projet abouti fin 2017 : création entreprise, partenariats commerciaux conclus
[fin de mission fin janvier 2017]

juin 2013 / mai 2016

Directeur commercial réseaux de distribution Multi-sites

Leclerc Angers

CA 18MK€, 19 personnes, 2 entrepôts (1500M²), 1 Station Service, 1 Département

Mission :

Direction et coordination de 4 sites indépendants : Drives, Station et Bazar distants de 20 kms
Chef de Projet de Construction, Création, Mise en place et ouverture des Drives des Ponts de Cé et Brissac,
Pilotage du déploiement multisites de l'ERP et du CRM informatique

Réalisations :

Encadrement et Coordination des activités entre les 4 sites indépendants: besoins humains, logistiques et surcroits d'activités,
Pilotage de Construction, de Mise en place et d'ouverture de 2 Drives
Chef de projet sur les opérations de travaux avec l'architecte
Pilotage du déploiement informatique opérationnel de l'ERP et du CRM
Création de l'organisation logistique informatisée de transfert de marchandises et de l'organisation de l'entrepôt
Définition du plan de vente, objectifs, analyse performances
Coordination des besoins humains, logistiques entre les 4 sites et l'établissement principal
Recruter, Intégrer, former, et développer les compétences des collaborateurs
Création de l'organisation logistique informatisée et opérationnelle de transfert de marchandises et de l'organisation de l'entrepôt, des tournées de livraison
Animer les activités commerciales des magasins de mon secteur
Analyse des forces et faiblesses de chaque site.
Mise en place d'actions correctrices pour maximiser les performances globales du groupe.
Autonomie complète de gestion commerciale, achats, logistique, masse salariale, Construction, organisation, implantation et gestion approvisionnement de 8000 références
Définition plan de ventes, détermination des objectifs et analyse de leur performance

Résultats :

mai 2008 / juin 2013

Chef de Département en hypermarché/ Adjoint de direction

Leclerc Brissac

CA :30MKE, 82 pers, superficie 3000M²

Mission :

Pilotage de la création et de l'ouverture du magasin,

Direction Opérationnelle de plusieurs départements en simultané soit plusieurs équipes (de 3 à 10 personnes) managées en même temps (global jusqu'à 80 personnes)

Réalisations :

Direction commerciale autonome, d'approvisionnement/achat (enveloppe 20Millions d'€)

Définition et Mise en oeuvre des actions commerciales destinées à atteindre les objectifs de vente

Construction, implantation des gammes alimentaire et non alimentaire négociées en amont durant 4 mois

Construction, déclinaison des plans d'action promotionnel et commercial

Animation dans le magasin des opérations commerciales, scénarisation et merchandising

Recrutement, formation et management de l'effectif du magasin (80 employés et chefs de secteur)

Développement et Amélioration continue des savoirs- faire et compétences des équipes pluridisciplinaires

Résultats :

CA :30MKE (+10 %/prévisionnel à 7 ans),

Marge + 1%/ moyenne Régionale

mai 1999 / sept. 2014

Acheteur / Négociateur référencements en Centrale d'Achat

ScaOuest Leclerc

Mission

Garant Régional de la mise en place des accords régionaux,

Négocier et piloter/déployer les accords commerciaux et préconisations merchandising en centrale d'achat (44magasins) en tant que chef de file

Réalisations

Analyse des indicateurs de pilotage, visite régulière des magasins et réalisation

d'audits commerciaux, mise en place et suivi plans d'action pour optimiser l'offre localement suite à l'analyse de la concurrence et proposer des solutions

mars 1999 / avr. 2008

Chef de Département Bazar

Leclerc Clisson

CA4MKE, Management de 6 personnes

Pilotage ouverture département Bazar d'1 magasin reconstruit entièrement

Gestion achats, stocks de 20000 références permanentes et saisonnière

Rayons-secteurs : fournitures de bureau, décoration, et art de la table, bricolage-auto, saisonnier (jouets, Jardinage, Plein Air, Déco Noël)

Augmentation du CATTTC de 50% en 10 ans, +5% de Marge Moyenne

Annuelle/moyenne 44 magasins

avr. 1996 / sept. 1998

Chef de Rayon Bazar

Carrefour Bourges

Rayons Non Alimentaires

Equipe de 3 Personnes

CA 4M€

Réalisations :

OPTIMISATION des Opérations Commerciales, des Théâtralisations et des Opérations Thématiques

Négociations en Centrale d'Achat des opérations promotionnelles pour la région Nord Est Centre

sept. 1994 / nov. 1995

Chef de Rayon Bazar Permanent

Continent Epernay

1er poste après formation BAC +3 dans le groupe où j'ai effectué ma formation

Rayons Bricolage, Jardinage, Arts de la Table et Décoration

Equipe de 3 personnes dont 2 IRP

CA 4M Francs, +10% en 1 an

"mutation" pour le groupe Carrefour avec l'appui de mon directeur de magasin fin

DIPLOMES ET FORMATIONS

- oct. 2016 / janv. 2017** **Chef de projet innovant** - BAC+5
Angers Technopôle
- sept. 1993 / août 1994** **Ecole de Commerce - Distech - DISTRISUP** - BAC+3
Université Occidentale de Bretagne
- sept. 1990 / juin 1992** **BTS Actions Commerciales** - BAC+2
Lycée Professionnel de Rambouillet

COMPETENCES

Leadership
Management Equipes plurimétiers réparties sur plusieurs sites distants
Rigueur
Organisé
Gestionnaire expérimenté