



Permis B

* * * * *

Guérande (44350)

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

Responsable de Centre de Profit Responsable, Animateur et Gestionnaire du développement d'un, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

sept. 2016 / sept. 2019 **Directeur adjoint, responsable de secteur**

Intermarché Le Pouliguen (44)

Garanti et assure l'activité économique Chiffre d'affaire, marges, résultats financiers des secteurs Produits frais Libre service et traditionnel et réalise des actions correctrices le cas échéant.

Pilote et élabore les opérations commerciales en fonction des activités saisonnières et plans d'occupations promotionnels.

Manager d'une équipe commerciale de 45 collaborateurs et 25 saisonniers supplémentaire en en période estivale

Planificateur et suivi de l'activité de l'organisation, afin de garantir la charge de la volumétrie de travail sur l'ensemble du secteur en fonctions des besoins.

Défini et recrute les futurs employés et agents de maîtrise en fonction des besoins, des compétences recherchées et des budgets définis

Suivis et évaluations professionnelles des équipes des secteurs produits frais libre service et traditionnel

Acteur dans la conception de la stratégie transversale du point de vente, et coordinateur de la mise en place de ces actions.

Acteur dans la conception de la stratégie transversale du point de vente, et coordinateur de la mise en place de ces actions.

mars 2014 / août 2016 **Responsable de secteur commercial**

groupe "Pierre martinet" niveau 4

Développement commercial de la gamme commerciale traiteur "Pierre Martinet" sur les départements zone 44, 53, 49, 85 auprès des différents acteurs de la Grande Distribution.

Analyse des détentions de la gamme de l'entreprise dans les points de ventes ciblés.

Négociation auprès des centrales et points de ventes de l'assortiment disponible.

Planification et prise de rendez vous pour le suivi des résultats économiques de la marque, préconisations auprès des points de ventes et la mise en place d'opérations commerciales.

Propose et réalise les réimplantations des rayons suivant les préconisations de l'entreprise et de l'enseigne favorisant la croissance du segment traiteur.

Mise en place et suivi des opérations commerciales mise en place.

Recherche et contact de nouveaux clients prospects dans le secteur défini

avr. 2012 / févr. 2014 **Trader freelance**

janv. 2008 / mars 2012 **Directeur adjoint, Responsable de secteur Alimentaire**

Hypermarchés Carrefour (76, 80)

Garanti et assure l'activité économique Chiffre d'affaire, marges, résultats financiers

des secteurs Produits frais Libre service et traditionnel et réalise des actions correctrices le cas échéant.

Pilote les opérations commerciales en fonction des activités saisonnières et plans d'occupations promotionnels.

Manager d'une équipe commerciale de 80 collaborateurs dont 8 cadres.

Planificateur et suivi de l'activité de l'organisation, afin de garantir la charge de la volumétrie de travail sur l'ensemble du secteur en fonction des besoins.

Défini et recrute les futurs employés et agents de maîtrise en fonction des besoins, des compétences recherchées et des budgets définis

Suivis et évaluations professionnelles des équipes des secteurs produits frais libre service et traditionnel.

Acteur dans la conception de la stratégie transversale du point de vente, et coordinateur de la mise en place de ces actions.

Auditeur et "coach" des magasins du Groupe Carrefour pour le respect et l'application de la mise en place des nouveaux concepts commerciaux définis par l'enseigne.

Formateur et acteur dans la conduite du changement des équipes de plusieurs points de vente afin de faciliter la mise en place de nouvelles organisations et méthodes de travail.

janv. 1998 / janv. 2008 **Manager rayon fruits et légumes/ marée**

Hypermarchés Carrefour (78, 51, 76)

Pilote de l'activité économique Chiffre d'affaire, résultats financiers du rayon Fruits et légumes et Marée.

Analyse les résultats et mets en place des actions correctrices.

Planificateur et suivi de l'activité de l'organisation, afin de garantir la charge de la volumétrie

Manager d'une équipe commerciale de 8 à 15 collaborateurs.

DIPLOMES ET FORMATIONS

mars 2020 / oct. 2020 **BTS Commerce MUC - BAC+2**
DAVA Académie de Nantes

/ juin 2010 **Formation interne de Formateur National en conduite du changement**

/ juin 1996 **BACCALAUREAT Professionnel Hôtellerie Restauration - BAC**
Eragny 95

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais