



17/04/1986 (38 ans)
Nationalité Français

** *****

Saint-Jean-Cap-Ferrat (06230)

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

Directeur, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

mars 2022 / août 2022

Directeur

E.Leclerc Le Luc

- Finance : CA 115 M€ dont PGC : 22 M€ ; Produits Frais : 23 M€ ; Textile : 3 M€ ; Bazar : 4 M€ ; Espace Culturel : 5 M€ (Incl. Multimédia, Gros et Petit Electroménagers) ; Station service : 11 M€ ; Jardi : 3 M€ ; Brico : 3 M€ ; Meubles : 7 M€ ; Drive : 35 M€ / 18.000 m2.
- Transmission familiale du magasin avec un nouveau PDG.
- Equipe manageriale à remobiliser suite au départ du Directeur historique.
- Equipe dirigée : 5 cadres, 25 managers et 320 employés.
- Plans Commerce 2022 & 2023.
- Contexte de pénurie de produits due à la guerre en Ukraine (huile, moutarde, produits laitiers).
- Très forte inflation 2022 (+8%) et hausse du SMIC (+6%) avec un fort impact sur le commerce et les marges.
- Actions commerciales ont permis une augmentation du Chiffre d'Affaires : Avril +11%, Mai +5%, Juin +8%

juin 2021 / mars 2022

Directeur

U Express Nice Sainte Marguerite, Nice

- Finance : CA 15 M€ / Résultat net 1 M€ / 760 m2 / 50 salariés
- Magasin Numéro 1 Chiffre d'Affaires U Express en France et Numéro 2 rentabilité de tout Système U.
- Bonne gestion des frais généraux, définition et validation des investissements
- Management humain : validation des plannings et heures supplémentaires/avenants, recrutement Managers, recherche de productivité tout en garantissant une qualité de travail et remplissage, validation recrutements, arbitrages, disciplinaire, montée en compétences des salariés et cartographie, suivi des entretiens individuels, définition des objectifs individuels, présidence des instances du personnel (CSE).
- Stratégie commerciale locale : choix et négociation avec les fournisseurs locaux.
- Développement de l'image prix.
- Pilotage des opérations commerciales importantes : St Valentin, Fête des Mères, 1er Mai, Toussaint, Fêtes de fin d'année, Foire aux vins, OP Beauté, opérations locales, Plan d'Occupation du Sol, plan d'animations.
- Plan anti-démarque : lutte contre le gaspillage alimentaire (dons, zéro gaspi, TooGoodToGo).
- Analyse hebdomadaire TOP 100 Marge et plans d'actions.
- Drive : réorganisation et développement du service Courses U (11% du CA) et suivi des ruptures.
- Audits externes : Qualité 9/10 pour un objectif à 8.5/10 ; Hygiène 97/100 pour un objectif à 85/100.
- Relations avec les partenaires locaux (mairie, associations, entreprises, police, ...)
- Contrôles en magasin (étiquetage, DLC, affichages, prix, fluidité parcours clients, ...). Inventaires mensuels

mars 2021 / mai 2021

Manager de Département Frais

Super U Plascassier, Grasse

- Gestion d'équipe Frais : 45 personnes.
- CA Frais : 17 M€ et amélioration de la marge de 22% à 32% / Total CA magasin 31 M€.
- Développement de l'offre Métiers traditionnels et mise en place d'un corner Sushis.
- Gestion des budgets d'achats avec approvisionnement direct et Centrale
- Contrôle des réceptions et réclamations. Inventaires mensuels et comptages réguliers.
- Commerce : mise en rayon, contrôle de l'étiquetage, des DLC, des prix, gestion de

l'assortiment, théâtralisation, mise en place des promotions, image prix.
 Très rapidement promu au poste de Directeur grâce aux résultats obtenus, le savoir être et l'implication.

- janv. 2018 / mars 2021** **Contrôleur Financier Medication Delivery Solutions, Europe Moyen Orient Afrique**
Becton Dickinson, Grenoble
 Solutions intra-veineuses.
 CA de la Division MDS EMEA : 750 M€.
 Très forte hausse du CA (+20%) et de la marge (+30%) avec un important impact du Covid.
 Validation des clôtures mensuelles, Budgets, Prévisionnels, Plans Stratégiques 3 ans.
 Analyse et modélisation des données pour prendre des décisions impactantes.
- sept. 2014 / déc. 2017** **Contrôleur Financier Unilabs Suisse**
Unilabs, Suisse
 Laboratoires d'Analyses Médicales
 Monde : 330 laboratoires , 11.000 salariés, CA = 900 M€ ; dont Suisse : 40 laboratoires, 800 salariés, CA = 190 M€.
 Elaboration des plans d'acquisition et intégration de laboratoires, transformation du groupe suite à rachat en LBO, plan de désinvestissement des activités non stratégiques, redéfinition des missions, fermetures et fusions de filiales, élaboration et mise en place des synergies. Plusieurs acquisitions de laboratoires.
 Gestion de l'équipe financière : budget/forecasts, planning, consolidation et reporting des ventes hebdomadaires et présentation au Comité Directeur, reporting par centre de coûts et projets, rédaction des demandes d'investissement et suivi de leur validation, reporting des flux de trésorerie "Cash in/out", Plan Moyen Terme 5 ans, communication financière interne et externe, audits.
 Allocation des ressources (humaines, machines, ...) en fonction de la charge de chaque laboratoire.
 Analyses pour les services Achats, Ventes, Supply Chain, Logistique, Qualité, Ressources Humaines sur tous les plans stratégiques et opérationnels.
- févr. 2013 / août 2014** **Manager Finance Business Unit Allemagne**
Mecaplast Group, Monaco & Stuttgart, Allemagne
 Equipementier automobile.
 Création de la BU Allemagne, recrutement de l'équipe, création du reporting financier et opérationnel, identification des meilleures pratiques, élaboration et écriture de toutes les procédures et politiques BU, implémentation de SAP au sein de la BU Allemagne, choix des prestataires externes.
 Gestion de l'équipe Finance en relation avec les constructeurs allemands BMW-Mini, Audi-Volkswagen, Daimler-Mercedes, Porsche, General Motors, Ford.
 Validation des réponses aux appels d'offres, contrôle financier des projets et de la production, PMT 5 ans, budget prévisionnel et contrôle des coûts réels, Compte de Résultat, Bilan, Plans de trésorerie, reporting mensuel consolidé des 14 sites dans 7 pays sur 4 continents, consolidation et validation des documents financiers BU Allemagne, reporting et analyses pour le Comité Directeur du Groupe à Monaco, contrôle des coentreprises, relations avec les partenaires externes, clients, fournisseurs, banques et investisseurs.
 Commentaire du Directeur Général Mecaplast GmbH, Fev.2014: "les commerciaux ont réussi à rassurer certains clients grâce à l'appui remarquable de notre équipe financière."
- janv. 2012 / janv. 2013** **Contrôleur Financier R&D**
Airbus Group Headquarters, Munich, Allemagne
 Pour l'hélicoptère le plus cher et sophistiqué de la gamme Eurocopter – militaire NH90 –, réalisation du reporting financier consolidé mensuel, étude des ratios financiers et budget/forecasts, analyses des indicateurs de performance, transfert des données financières au Siège, Gestion des opérations R&D mensuelles (réel vs prévisionnel, mesures correctives), analyses financières pour le Département R&D, mise en place des nouveaux plans, contribution à l'amélioration transnationale France/Allemagne, vérification des données lors de la migration de SAP PS vers SAP BW.
 Elaboration du "Finance Training for Engineers", 3h / 55 PPT slides.
 Actif au sein du Département Airbus Group Finance Excellence and Quality.
 1er Prix VIE en Allemagne (délivré par Business France, 450 VIE, 40 candidats)
- sept. 2010 / déc. 2011** **Département Supply Chain**
Thales Alenia Space, Cannes, France
** Gestion du cycle de production de 36 mois des satellites et identification des risques principaux*
Supply Chain avec fournisseurs localisés dans le monde entier.

* Principaux clients : Eutelsat, SES, Iridium, ESA. Prix unitaire d'un satellite livré jusqu'à 150 M€.
* Thèse d'Apprentissage : Earned Value Management et Aerospace Product Life Cycle Management.

- janv. 2010 / août 2010** **Contrôleur de Gestion Opérationnel**
Club Méditerranée SA, Siège Asie-Pacifique, Singapour
* Capacité des Villages 550 à 900 lits, clientèle internationale.
* Etablissement des états financiers mensuels des 8 Villages d'Asie Pacifique - Maldives, Malaisie, Thaïlande, Indonésie, Australie, Japon -, suivi des indicateurs de performance pour réduire les coûts, reporting consolidé des filiales, propositions d'amélioration et rentabilité avec un haut niveau de satisfaction des clients.
* Membre de l'équipe d'entrée du Club Med en Chine et ouverture du premier village en Chine, création de la Joint Venture avec un investisseur chinois (Fosun).
- mai 2009 / août 2009** **Auditeur Opérationnel**
Club Méditerranée SA
* Capacité 550 lits, clientèle américaine, canadienne et européenne. Audit, contrôle des consommations et des inventaires, identification et réduction des coûts d'activité du Village, contrôle de la satisfaction des clients.
* Reporting vers le Siège Amérique du Nord (Miami) et propositions d'améliorations.
* Succès pour l'obtention du Label écologique "GreenGlobe".
- sept. 2008 / déc. 2011** **Equipier**
Société Nationale de Sauvetage en Mer, Antibes, France
Plus grande vedette de la SNSM dans les Alpes Maritimes
Interventions sur la Côte d'Azur jusqu'à la Corse
- juin 2007 / sept. 2007** **Entraîneur Ski Club**
Thredbo, NSW, Australie
- mai 2006 / sept. 2006** **Acheteur Groupe / Analyste Supply Chain**
KingJouet Group, Voiron, France
* 350 magasins de Groupe et grossiste pour 1500 magasins en Europe, CA = 220 M€.
* Management de toute la logistique des fournisseurs (Europe, Amérique, Asie) jusqu'aux détaillants, planification du cadencement des livraisons.
- janv. 2006 / déc. 2012** **Moniteur de ski et snowboard**
ESF Courchevel 1850, France
- juil. 2005 / août 2005** **Equipier sur la chaine de montage**
Schneider Electric, Grenoble, France

DIPLOMES ET FORMATIONS

- sept. 2008 / juin 2011** **Master en Management (bac+5) - BAC+5**
Skema Business School, Nice/Sophia Antipolis
- sept. 2008 / juin 2011** **Master en Finance d'Entreprise (MBA, équivalent bac+6) - BAC+6 et plus**
Skema Business School, Nice/Sophia Antipolis
- sept. 2005 / juin 2008** **DUT Gestion des Entreprises et des Administrations - BAC+2**
Université Grenoble Alpes, France
- sept. 2002 / juin 2005** **Baccalauréat Scientifique, spécialité Mathématiques - BAC**
Lycée E.Herriot, Voiron, France

COMPETENCES

Points forts pour le poste : sens des responsabilités, implication, initiatives, autonomie
- Compétences : 13 ans en Contrôle Financier et Commerce
- Gestion d'équipe : 350 personnes en Grande Distribution
(dont Drive, Brico, Jardis, magasin d'art de la maison, Espace culturel/Multimédia, petit et gros électroménagers)
- Sens commercial : développement de la relation clients et fidélisation sur tout le territoire
- Finance : CA 115 M€. Gestion économique des affaires et des projets
- Esprit d'Entreprise : recherche d'efficacité opérationnelle et rentabilité financière dans des environnements très concurrentiels, esprit de compétition
- Créativité / Innovation : développement Drive, adaptation au contexte Coronavirus, 3 langues parlées couramment

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Bilingue
Allemand	Bilingue
Italien	Professionnel
Français	Bilingue

CENTRES D'INTERETS

Deux projets élaborés en 2011. Pour la Jeune Chambre Economique de Monaco : "Phare Monaco".
Pour l'Incubateur de Corse : "SolBiom", détection des meilleurs terrains pour fermes solaires et usines de biomasse.
Nombreux voyages en Europe, Afrique du nord, Australie, Amérique et Asie.
Compétitions internationales de ski alpin – 12 ans.
Marathon Nice-Cannes : 3 participations (2010 à 2013)
Rugby – 9 ans
Natation – 6 ans
Cyclisme, Voile
Musique
Finance : Management de mon PEA. Lecture des revues fina