



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

Nationalité Française
Permis B

Bordeaux (33000)

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

DIRECTEUR REGIONAL, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

févr. 2021 / aujourd'hui Responsable Regional

Tisseo Services

janv. 2019 / juil. 2019 PROJET ENTREPRENEURIAL

Auto-entrepreneur / La Rochelle

□ *Objectif :*

Reprise d'un Bar/Restaurant

□ *Missions :*

- Etude de Marché de la rentabilité du Projet

- Rentabiliser le commerce par le développement du CA.

- Organisation d'évènements autour du Rugby et de la Musique. - Création de communication via les réseaux sociaux.

- Développer un partenariat avec les associations et la mairie.

janv. 2007 / nov. 2018 DIRECTEUR REGIONAL

SFR REGION SUD-OUEST

2ième Opérateur de Télécom, 14 millions de Clients Mobile, 6 millions de Foyer abonnés à la téléphonie fixe, CA de 11 milliards d'euro

Animation d'un réseau de 15 magasins, Management de 15 responsables, 75 vendeurs

Assurer le bon fonctionnement de la région dans toutes ses composantes :

Managériale, Opérationnelle, Commerciale,

Economique et Humaine.

DIRECTEUR REGIONAL

** Missions :*

- Être garant de la meilleur Expérience Client en animant et pilotant les résultats des enquêtes

- Animation commerciale :

** Accompagner les équipes dans la mise en œuvre de la politique commerciale et dans le pilotage de leur performance,*

** S'assurer de la maîtrise des offres commerciales.*

** Identifier les forces et faiblesses au sein des magasins afin de concevoir les plans d'actions nécessaires pour améliorer les résultats.*

** Créer et animer les réunions commerciales régionales.*

- Ressources Humaines :

** Assurer le recrutement des responsables de point de vente et de la force de vente, et leurs intégrations.*

** Former les collaborateurs aux offres commerciales.*

** Evaluer les responsables lors d'entretiens formalisés*

** Développer leurs compétences.*

- Gestion :

** Auditer 2 fois par an les points de vente pour veiller au respect des process financiers, RH, merchandising, de gestion,*

** Veiller au respect de la législation sociale.*

** Réalisations :*

-Atteinte des objectifs fixés aussi bien en termes de marge que de chiffre d'affaires, -6 podiums sur la satisfaction client

-5 fois sur le podium des Master National sur les priorités.

-Directeur Régional référent

-Maitre de Projet (Refonte de la procédure d'inventaire, Création d'un outil commun de

reporting sur les Compte rendu
de visite magasin, Participation à la création du Coursus Evolutif.
-Animation d'atelier/formation
-Membre du jury de soutenance du cursus management pour les profils évolutifs
responsable de point de vent

janv. 2005 / janv. 2007 DIRECTEUR COMMERCIAL

HAPPY CASH LA ROCHELLE HAPPY CASH- La Rochelle

Spécialiste de l'achat vente de produits d'occasion auprès des particuliers, CA 6,5 Millions d'Euro et cinquante-cinq salariés.

DIRECTEUR COMMERCIAL

* Missions :

- Animation et développement d'un réseau de magasins.

- Création et mise en place de la politique commerciale du groupe Happy Cash :

* Participation à la réalisation de la BIBLE (Manuel d'instructions précisant le savoir-faire, les méthodes et les procédures propres au concept de l'enseigne).

* Création d'outils de reporting (CA, marge, achat, concrétisation, productivité)

* Mise en place d'une politique de Ressources Humaines (Elaboration et animation de réunions de manager.

Entretien d'évaluation annuel et mensuel. Création d'un organisme de formation Happy Synergie).

* Mise en place de compte rendu de visite (merchandising, veille concurrentielle, analyse des résultats).

* Développement de la centrale d'achats EBSM :

- Recherche de nouveaux partenaires (développement de la franchise).

* Réalisations :

- Ouverture de 4 magasins sur 2006, dont le 1ier Franchisé sur Vannes

- Recrutement et Formation du nouveau Franchisé pour le magasin d'Orleans.

- Augmentation du CA de 30%.

janv. 2004 / janv. 2005 CHEF DE SECTEUR

CASTORAMA RENNES

Groupe Kingfisher, troisième groupe mondial de la distribution de produits de bricolage et le premier sur le plan européen.

CHEF DE SECTEUR

* Missions :

- Management et animation d'une équipe de 25 personnes, Secteur Sanitaire/cuisine

janv. 1992 / janv. 2004 Directeur de magasin

DARTY

Leader de la distribution spécialisée de produits électrodomestiques en France avec 200 Magasins.

Directeur de magasin (Bordeaux et Toulouse)

Directeur Multisites Rennes

DIRECTEUR DE MULTISITES

* Missions :

-Encadrement de 3 magasins (Rennes, Cesson, Saint Malo), 1 sav, 1 service livraison.

-Ouverture du magasin de Saint Malo (recrutement, formation, merchandising et adressage, communication, stratégie

d'ouverture, renforts de personnel, pré-stockage de la réserve, suivi des travaux).

-Déménagement du service après-vente et livraison.

-Management et animation d'une équipe de 85 personnes (Directeurs, chefs des ventes, vendeurs, secrétaires, magasiniers, techniciens, livreurs).

-Responsable du chiffre d'affaires, de la croissance et de la prise de part de marché.

-Vérification de la bonne application du « Contrat de Confiance », du règlement intérieur et des normes de sécurité.

-Développement et mise en place d'une politique commerciale commune sur le site.

* Réalisations :

- Meilleure progression de CA 2003

- Elaboration de la stratégie, de la politique commerciale et marketing commune sur la zone 35

- +20% de CA versus le budget lors de l'ouverture de St Malo, Meilleure ouverture depuis 5 ans.

- Création d'une synergie régionale

/ CHEF DE PRODUITS

DARTY

Chef de Produits de la Région Rhône-Alpes

Assistant Chef de Produits de la Région Ouest

** Missions :*

- *Référencement de la gamme Brun/Gris*
- *Négociation prix d'achat et des conditions de service après-vente*
- *Veille concurrentiel (relevés de gamme et de prix)*
- *Création de Formation produits et animation*
- *Suivi des Stocks et des approvisionnements*

** Réalisations :*

- *Meilleur pilotage de la marge 2 années*
- *Meilleure gestion des stocks 2 années.*

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2013 / juin 2015	Retail Coaching : Comment impliquer les vendeurs dans l'amélioration des résultats de vente ? Organisme CapKelenn
janv. 2011 / juin 2011	GO-M - Autodidacte GO-M; Organisme Gosystem International
sept. 1987 / juin 1991	Diplômé de l'IDRAC Paris « Gestion PME/PMI » Bac - BAC+5

COMPETENCES

- Pack Office
- Élaborer et suivre des budgets
- Assurer l'organisation de l'activité
- Valider l'atteinte des objectifs et KPI'S
- Consolider, analyser et présenter les résultats
- Garantir l'application de la politique commerciale
- Concevoir et mettre en œuvre des plans d'action
- Animer, motiver et impliquer les équipes
- Recruter, former et accompagner les collaborateurs
- Communiquer avec tous les services
- Force de proposition

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Professionnel
----------------	---------------

CENTRES D'INTERETS

Running : Plusieurs participations au semi-marathon de La Rochelle.
Sports de Raquette : Tennis, Squash, Padel.
Sport D'équipe : Encadrant d'une équipe de Rugby de 40 jeunes.
Sports Passifs
Famille & Amis