



\*\*\*\*\* \*\* \*\*\*\*

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 :

- Meilleur 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, Meilleur ouverture  
depuis 5 ans.

- Création d'une synergie régionale

/

**CHEF DE PRODUITS**

