

Pour plus de confidentialité ce CV est anonyme ! - Pour avoir accès aux coordonnées de ce candidat vous devez être une entreprise identifiée.

Responsable Régional

Véritable manager :

- animer les équipes de vente d'un magasin ou d'une région de magasins,
- motiver les équipes et les entraîner au développement des ventes.
- coordonner les ouvertures de magasins sur la région,
- insuffler le style "entreprise" dans tous vos points de vente.

Suivre l'évolution du marché et proposer des plans d'action pour accompagner l'enseigne vers une position de leader
Principalement je souhaite accomplir ma mission dans une entreprise en pleine expansion

Expérience professionnelle

Mai 2006
Août 2009

Animateur Consultant régional

Mission : Enseigne ayant pour activité l'aide aux personnes fragilisées, ma fonction de consultant - animateur repose sur la vérification du respect du concept ainsi que l'aide aux entreprises franchisées :

- . responsable du quart nord est et 3 départements en IDF (77 - 91 - 94),
- . aider au démarrage des entreprises franchisées (15 ouvertures en 3 ans),
- . aider aux démarches commerciales avec les instances locales,
- . former et suivre les équipes en commerce, management,
- . recréer et mettre en forme une formation management (documents et supports),
- . assurer la formation initiale des franchisés en management,
- . assister l'élaboration des plans de formation dans chaque centre,
- . aider et former les gérants en gestion (comptabilité et paies (25 centres)),
- . animer 2 commissions internes (informatique et infirmière = élaborer des fiches techniques pour le personnel sur le terrain).

Moyens : pas de moyens spécifiques hors mis un pc portable, téléphone et voiture société

Novembre 1994
Février 2005

Responsable Régional de Magasins

Mission : En tant que Responsable Régional, je suis garant de la bonne application de la politique commerciale, de la législation des prix ainsi que le management sur ma région :

- . gérer entre 18 à 25 magasins et 80 personnes à gérer, 100 pendant les fêtes),
- . faire progresser le chiffre d'affaires de la région (constante progression sur 10 ans) :
- . Chiffre d'affaires en magasin comparable (9) en évolution de plus de 40%
- . étudier les zones de distribution, et contrôler les retours trimestriellement, =>
- . Réussir à doubler le résultat d'exploitation en 10 ans sur les 9 magasins comparables,
- . Participer à la commission d'étude sur l'impact des modification de tarif lors du passage à l'Euro.

Moyens : Région Champagne Ardennes et Picardie (partiel Nord Pas de Calais et lorraine)
20 magasins, 100 personnes en management multisite

Bilan : 14 magasins ouverts et leurs lancements réussis
résultat d'exploitation est doublé en 10 ans sur les 9 magasins comparables par la maîtrise des coûts,
25 à 30 % de tracts distribués en moins sans perte de passage caisse ni de panier,

Août 1993
Mars 1994

Directeur salarié de Magasin

DEVIANNE - Activité : vente de prêt à porter

Mission : Appliquer la politique commerciale de l'entreprise dans le magasin, la répercuter auprès du personnel
Etre garant de la bonne application de toutes les réglementations

Moyens : Magasin de Reims
13 vendeuses
1024 m² de surface de vente

Bilan : •Mise en place des objectifs individuels de ventes hebdomadaires
•Etude et modifications des zones de distribution de tracts publicitaires
=> évolution du chiffre de plus de 30 %, (CA unité plus de 1200 keuros),
=> un climat social local assaini

Avril 1991
Janvier 1993

Contrôleur de stock / Audit Interne

BATA - Activité : ventes de chaussures

Mission : Etre garant des actifs de la société auprès de 54 magasins situés dans le quart nord ouest et centre

Moyens : déplacements quotidiens pour contrôles sur sites
accès à tous les bases comptables et commerciales de la société

Bilan : Régression de 20 % de la démarque inconnue sur les 54 magasins
Formation au cas par cas des gérants en gestion
Développement et mise en place d'un historique national informatisé (développement d'un programme)

Mars 1980
Avril 1991

Gérant Salarié de Magasin

BATA - Activité : ventes de chaussures

Mission : Développer le magasin au pont de vue commerciale, en assurer une bonne gestion comptable et financière.
Remplir les objectifs de CA et d'exploitation.

Moyens : 5 magasins successifs à gérer
2 à 5 personnes par magasins
réalisations des vitrines

Bilan : une progression de 5 % en moyenne par point de vente géré.
Une fidélisation de la clientèle.
Des vitrines très attractives => devient formateur

Diplômes et formations

Mai 2002
Mai 2002

CEGOS

Gestion de carrière
Gestion du climat social
Mise en place d'indicateurs sociaux

Spécialisation : Ressources Humaines

Septembre 1975
Juin 1977

BTS - Lycée Robert Schumann 57000 METZ

TECHNIQUES DE COMMERCIALISATIONS
COMPTABILITE ET MATHS FINANCIERES
ECONOMIE
DROIT COMMERCIAL ET TRAVAIL

Spécialisation : DISTRIBUTION ET GESTION COMMERCIALE

Septembre 1973
Juin 1975

bac D - Lycée Claude Gellée - EPINAL

BACCALAUREAT série D
maths - physique - chimie - Sciences naturelles

Spécialisation : maths et sciences naturelles

Compétences en informatique

Logiciels

word
excel
access
power point
works
photoshop
internet (explorer, mozilla)
Frontpage - NVU (édition de sites)

Langages

Xbase
HTML

Informations complémentaires

photo numérique
montage diaporamas

Maîtrise linguistique

Français

Niveau oral : Maternelle, **Niveau écrit** : Maternelle

Divers

Mes atouts

Adaptation rapide
un esprit concret et réactif
Conduite d'équipes dans le respect de la culture d'entreprise
Autonome, rigoureux et animé par la réalisation des challenges