

Né en 1970
14210 Tourville Sur Odon
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 1010280917



Responsable de centres de profits

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans le Bâtiment.

Formations

6162 :

maîtrise es sciences économiques la faculté de Caen (14) □ bac scientifique option D permis B

Expériences professionnelles

/ - à ce jour :

Responsable pôle clients

groupe Décathlon directeur du campus régional basse Normandie Mondeville (14) centre de profits de 20 millions d'euros de chiffre d'affaires. animation d'une équipe de 110 salariés dont 14 cadres. formateur région management, recrutement, gestion et techniques de vente.

/ - à ce jour :

Vendeur / vendeuse en équipement de sport

chef de marché gym siège Villeneuve d'Ascq (59) création de l'offre internationale textile homme, femme, enfant et bébé. marché textile de 450 millions d'euros, 400 magasins présents dans le monde. encadrement d'une équipe de 25 collaborateurs (design, gestion, achats, R&D).

/ - à ce jour :

Responsable achats et logistique

responsable de gestion siège Villeneuve d'Ascq (59) pilotage et gestion de l'approvisionnement des produits textiles des pays de production aux entrepôts de distribution. garantir la rentabilité d'un périmètre de 55 millions d'euros de CA.

/ - à ce jour :

Directeur régional / Directrice régionale d'hypermarché

contrôleur de gestion de la région haute et basse Normandie siège régional Mondeville (14) garantir la rentabilité du périmètre régional de 155 millions d'euros de CA avec 17 magasins en animation directe. formation des directeurs de magasin pilotage budgétaire et management. contrôle et validation économique des projets d'expansion.

/ - à ce jour :

Responsable de centre de profit

directeur de magasin Avranches (50) gestion d'un centre de profit de 7 millions d'euros de CA. encadrement de 40 salariés.

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

Informatique : Word, Excel, Power Point, SAP

Management d'équipes de vente, d'équipes de création et de communication

 Recrutement

 Gestion du personnel

 Techniques de formation

 Merchandising

 Techniques de vente

 Contrôle de gestion

 Organisation d'événements commerciaux

 Validation économique de projets d'expansion

Centres d'intérêts

Lecture : presse économique, psychologie et décoration.

 Sports : Surf, VTT, natation et tennis

 Voyages