Directeur Regional

45320 COURTENAY · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2107281827

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Centre-Val de Loire
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Services commerciaux

Formations

1991 — Diplôme — Weller (Ecole internationale de Management)
Business plan et projet de développement d'entreprise (obtention du diplôme américain)

Expériences professionnelles

01/2012 - 03/2014 — Directeur Régional Réseau Intégré Petit casino, Casino shop, Casino shopping
-"F—&V7F–öâ I'Vâ 6VçG&R FR &öf—BÂ b .–v–öç0, 4 enseignes, 210 magasins, CA géré : 100 millions d'euros
-"N•veloppement du CA des enseignes et de la marque distributeur
-"N•veloppement du parc de magasins franchisés et intégrés (achat, vente, cession d'actifs)
-"vW7F–öâÂ 7V—f' FR tenariats avec des coopératives, des masters franchisés, des investisseurs et des grands groupes nationaux (Shell, Relay, TOTAL)
-"–FVçF–f–6 F–öâ FW2 ÷ ÷ tunités de croissance
-"N–f–æ—F–öâ FR Æ 7G atégie marketing et commerciale de la zone
-"vW7F–öâ GR udget publicitaire commun aux 4 enseignes
-"Væ6 G&VÖVçB WB &V7 utement des équipes locales
-"Ö æ vVÖVçB I'VæR — V— R FR #R W'6öæ æW2 …$,Â &V7 utement, développement, Responsable Marketing, Merchandiseurs, Directeurs commerciaux, Managers commerciaux, Assistantes)
-"6 6–æò ÆV FW" GR 6öÖÖW&6R FR &ðximité en France + 5% de CA en 3 ans, réussite de la politique d'amélioration de l'image et du service en magasins. Mise en place du suivi de la performance des commerciaux et des gérants
-"7.– F–öâ GR æ÷W`eau concept Casino Shop, Casino Shopping et SPAR
-" ugmentation de 5% de la quote-part de la marque distributeur et amélioration de 1% de la marge mix produit
-"÷W`erture de 3 SPAR, 2 Casino Shopping et 5 casino Shop, changement d'enseigne de 15 magasins Petit Casino en Casino Shop en 2 ans
-" Þ–Æ–÷ ation de 1,5% des frais logistiques, réduction de 5% des coûts de structure

09/2009 - 12/2011 — Directeur Enseigne Franchise
-•6†W pa : 110 magasins, 45 millions d'Euros de CA, staff de 10 personnes
-" F¦ö–çB GR F—&V7FWW" ~–î— al de la branche proximité, en charge du suivi du protocole d'accord signé entre le groupe Casino et la Coopérative Sherpa
-"6öç6öÆ–F F–öâ WB N•veloppement de l'activité (ventes, budgets, plans) et reporting à la Direction Générale
-"Æ æ6VÖVçB FR Æ Ö ' VR Terre des Alpes , refonte du plan de communication et du concept
-"7.– F–öâ I&÷WF–Ç2 FR 6öÖÖW&6– Æ—6 F–öâÂ f–æ æ6–W'0, comptables et juridiques,
-" ÷ t de la vision marché aux services marketing, merchandising, formation et logistique
-• .— ation des gammes produits et refonte de l'assortiment pour les saisons hiver et été
-"N•veloppement du parc, gestion des ouvertures, gestion des contrats et des ristournes pour l'ensemble des magasins
-"Ö—6R Vâ Æ 6R I'Vâ æ÷W`eau plan promotionnel et d'une tarification dédiée

-"† W76R 7W" " ç2 FR # R GR 4 …B 6† @
-•6†W pa devenu leader et spécialiste du Commerce alimentaire en Montagne
-' Terre des Alpes , marque propre à l'enseigne Sherpa, devenue leader sur son segment
-•Vâ 6öæ6W B N–6 Î•, différenciant, basé sur le service

09/2007 - 08/2009 — Directeur Régional réseau Franchisé VIVAL, SPAR, Indépendants
-"7.– F–öâ WB F—&V7F–öâ I'Vâ 6VçG&R FR &öf—G0, 10 régions, 350 magasins, 30 millions d'Euros de CA géré
-• &÷7 V7F–öâÂ ÷W`erture et renouvellement de contrats

-• assage de 15 magasins intégrés à la franchise sous enseigne
-”VÆ &÷ ation d’un plan d’intégration, de formation, d’accompagnement et de suivi des futurs franchisés
-”Ö—6R Vâ Æ 6R I'VæR 7G atégie de recrutement de prospects (salon, collectivité territoriale, forum, création d’un site internet)
-•&W7 V7B GR 6öæ6W B WB –FR Æ Ö—6R Vâ Æ 6R ÷W" É&÷W`erture des points de vente
-”Ö æ vVÖVçB I'VæR — V— R FR R W'6öææW2 …&W7 öç6 le Marketing, Développeur, Assistantes, Directeurs et Manageurs commerciaux)

-•d•`AL, première enseigne franchisée de commerces alimentaires en France
-“3 ÷W`ertures, 90% de contrats renouvelés sur 2 ans
-”÷W`erture de 15 magasins dans des gares, aéroports et sur autoroutes, avec des partenaires comme SHELL, AVIA, TOTAL et RELAY
-”† W76R GR 4 FR #RR 7W" " ç0

09/1999 - 07/2009 — Responsable Markéting Régional réseau franchise VIVAL, SPAR, Indépendants

-”7.– F–öâ GR ÷7FR FR &W7 öç6 le Marketing
-”N— Æö–VÖVçB FW2 Vç6V–væW2 7W" Æ Öö—Fž’ æ÷&B FR Æ `rance
-”7.– F–öâ GR 6öæ6W B WB Ö—6R Vâ Æ 6P, formation et suivi d’une équipe de 3 merchandiseurs
-•&W7 V7B GR 6öæ6W BÂ æ Ç—6R FR Ö &6Ž—0, études linéaires et agencements des magasins
-” æ Ç—6R FW2 &–Æ ç2 WB Ö &vW2 " `amille
-”6öç7G uction du tarifaire et de l’assortiment
-”vW7F–öâ I'Vâ &2 FR 3ƒ Ö v 6–ç2 WB I'VæR — V— R FR 2 W'6öææW0

09/1998 - 08/1999 — Chargé de mission

-”Ö—6R Vâ Æ 6R WB 7V—f’ GR 6öçG at cadre ; SHELL, ELF, TOTAL et RELAY
-” vVæ6VÖVçB FW2 Ö v 6–ç0, détermination et analyse de l’assortiment
-•.– Æ—6 F–öâ FW2 G avaux, développement de projets spécifiques dans les aéroports et des gares
-”Ö æ vVÖVçB I'VæR — V— R FR 2 W'6öææW0

09/1998 - 08/1999 — Délégué commercial Franchise

-•7V—f’ 6öÖÖW&6– ÂÂ `ormation de 45 magasins
-• assage des magasins en location gérance à la franchise pure

07/1997 - 06/1998 — Chef de Rayon marchandise transformée HYPER

-”vW7F–öâ FW2 ayons, fruits et légumes, 4ème et 5ème gamme, gestion du rayon fleurs et plantes
-”Ö æ vVÖVçB FR R W'6öææW0

09/1992 - 06/1997 — Délégué commercial réseau intégré

-•7V—f’ 6öÖÖW&6– Â FR CR Ö v 6–ç0
-”`ormation des gérants
-•.– vVæ6VÖVçB FW2 Ö v 6–ç0
-•.– Æ—6 F–öâ FW2 –àventaires

08/1991 - 08/1992 — Service national

Officier de réserve au grade de Lieutenant

Langues

Français (courant)

Compétences

•”6öÖÖW&6– Â Direction de centre de profit
™ Direction et développement commercial de Marques via des filiales
•”Ö keting : Direction marketing opérationnelle de marques et d’enseignes, concept et aménagement de magasins
•”Ö æ vVÖVçB I.— V— W2 FR `entes, marketing, développement et RH

Permis

Permis B

Loisirs

Famille, histoire, football (Dirigeant de club de foot, pratique le football en vétéran), course à pied..

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.