Pascal T. - Né en 1970
78480 Verneuil-sur-seine
30 ans d'expérience
Réf : 2309050857

Directeur de magasin

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services commerciaux.

Formations

2017 : Bac +5 à FAC sur Cergy
Diplôme Universitaire (niveau Bac +5): Management d'équipes et pilotage de la performance

Expériences professionnelles

2014 à ce jour :
Directeur de magasin chez Enseigne Monoprix sur Chelles
Gestion et animation commerciale d'un magasin à vocation alimentaire de 2 000 m2 en centre ville de CHELLES Animation, formation, développement professionnel de 62 collaborateurs 20 millions de C.A, avec une optimisation des résultats économiques associé à un projet d'agrandissement

2013 - 2013 :
Directeur de magasin chez Gautier sur Orgeval
Projet de reprise de l'Enseigne GAUTIER (distribution spécialisée dans l'aménagement intérieur

2008 - 2013 :
Directeur de magasin chez Atlas sur Ezanville
Gestion d'un magasin de 8 000 m2 avec 2 000 m2 de dépôt 52 collaborateurs et 10 prestataires de services (poses et livraisons) 16 millions de C.A avec un rayon cuisine de 2 600 Km, 600 cuisines vendues et installées sur la seule année 2012 : 1er magasin de France sous l'enseigne ATLAS), Résultat économique de 470 KE pour l'exercice 2011 / 2012 (1er magasin de France en résultat économique et meilleure progression d'activité pour les exercices 2010 /2011 et 2011/2012

2006 - 2008 :
Directeur de Région France Nord chez Imo Lavage
Stations de lavages
Optimisation des performances économiques des points de ventes en collaboration avec les gérants mandataires
Garant de l'optimisation des performances techniques des stations

2004 - 2006 :
Directeur de magasin spécialisé chez Eldorauto / Autobacs
Gestion de magasins de Coignières / Brétigny sur Orge et Bonneuil au format de 3 000 m2 avec un atelier 40 collaborateurs avec des activités pluridisciplinaires (atelier, vente, logistique et administrative)

1994 - 2003 :

Manager de Direction chez Champion
Acquisition des fondamentaux sur la gestion commerciale, le management, la gestion de compte d'exploitation (CA, frais généraux, frais de personnels, investissements…)
Développement des compétences et connaissances (réglementation commerciale, commerce, droit social, droit du travail, gestion et animation des IRP)

1990 - 1994 :
Manager de Direction chez Carrefour sur Bercy
Responsable de service informatique

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Gestion : Garant du développement de l'activité économique Assurer une gestion optimale du compte d'exploitation Construire, valider et consolider les budgets (en terme de C.A de masse salariale / de frais généraux ….)
Analyse et construction des plannings des équipes en fonction des activités
Management : Encadrer les équipes en apportant une attention particulière sur la montée en puissance. Compétence de l'ensemble des collaborateurs tant sur le plan technique que commercial.
Obtenir des résultats positifs en gestion de manière plus précise et plus opérationnel (management) :
Prendre en charge l'animation quotidienne des équipes par la mise en place d'un management de proximité et ceci pour obtenir une montée en performance des équipes développement de la compétence et de l'autonomie). Analyse des résultats, constat des dysfonctionnements et validation des plans d'actions correcteurs. Gestion de centre de profit, IRP, réglementation commerciale, droit social, Droit du travail, risques psychosociaux en entreprise, management, formation, Leadership, prise en compte des autres, créativité, adaptabilité, rigueur dans le travail, Équilibre personnel, manager opérationnel, mature, grande sensibilité au business, sens stratégique et classique
Commerce et Vente : Application de la Politique Commerciale de l'Enseigne par la mobilisation des Équipes sur leurs basics métiers et l'optimisation des objectifs de vente Garant de la qualité du service rendu à la clientèle comme aux entreprises partenaires. Mise en mouvement et en progrès des collaborateurs par le biais de challenge commerciaux. Veille au respect des normes de merchandising avec une veille commerciale

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Lecture économique
Secteur automobile
Associations sportives
Bricolage
Sorties en famille