Directrice Magasin/manager

14480 Le Fresne-Camilly · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2402280632

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Normandie
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Administration et juridique

Formations

2007 — CFA Joué-lès-Tours
Brevet professionnel vente/esthétique

Expériences professionnelles

07/2021 - à ce jour — DIRECTRICE MAGASIN

6 collaborateurs
Développer l'équipe, le CA et assurer la rentabilité du magasin, dans le respect de la politique et de la culture de l'enseigne.
Management de l'équipe/Entretien mensuel et annuel/Animation du magasin/Gestion du CEX/ Communication/Procédures internes/Traitement absentéisme/
Chiffre d'affaire > 1 900 000€

03/2017 - 07/2021 — MANAGER

16 collaborateurs + animateurs marques
Gestion et management des équipes/Coaching équipe/Entretien professionnelle/Remise en conformité des procédures audit/Fidélisation/Développer CA
Chiffre d'affaire > 5 000 000 €

11/2012 - 03/2017 — DIRECTRICE ADJOINTE

7 collaborateurs
Relai du directeur magasin/Gestion et management de l'équipe
Respect des procédures internes/ Fidéliser / Développer le CA

11/2007 - 11/2012 — CONSEILLERE DE VENTE

Accueil / conseil / merchandising/ gestion des stocks / mission manager: 6 mois

Langues

Français (courant)

Compétences

MANAGEMENT
•Recruter, intégrer, évaluer et former.
Accompagner, développer et coacher.
•Assurer la formation au quotidien de l'équipe et recruter de nouveaux talents.
•Animer des réunions et entretiens individuels
•Suivi individuel et collectif des collaborateurs
•Fixer des objectifs, les accompagner pour permettre l'atteinte de ceux-ci et en contrôler la réalisation.
•Gestion des plannings d'une équipe de 16 personnes + 10 freelance
•Gestion de démissions, ruptures conventionnelles, abandons de postes, fin de période d'essai
COMMERCE
•Garantir la veille concurrentielle
•Piloter les indicateurs commerciaux
•Analyser les résultats et élaborer un plan d'action
•Développer les services
•Fidélisation et recrutement de nouveaux clients

•Service client

Différenciation + personnalisation du contact client afin de fidéliser et donner confiance à de nouveaux potentiels clients.
GESTION

•Analyse commerciale

•Respect des règles et procédures / Audit RH / Audit sécurité conforme

•Assurer un SAV de qualité

•Maitrise de l’outil informatique

•Garantir des indicateurs de performances qualitatifs

Permis

Permis B

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