

DIRECTEUR GENERAL RETAIL

Management – Stratégie – Développement – Direction opérationnelle

Cadre Dirigeant de la distribution spécialisée dans l'équipement de la personne en BtoC, je suis expérimenté dans la direction et le développement de réseau à l'échelle nationale et internationale. J'apporte mon expérience de décideur et de manager au service de la stratégie et de l'excellence opérationnelle.

Je me tiens à disposition pour conseiller et accompagner les dirigeants.

COMPETENCES CLES

Direction et Stratégie : implantation d'une enseigne multi-sites à l'étranger - direction de réseau - définition des stratégies en accord avec le conseil d'administration - création d'un Business model commercial.

Management stratégique : coaching pour une vision partagée - participation à l'écriture de projets d'entreprise - management en développement personnel - membre CODIR - voyages d'études.

Management Opérationnel : management par objectifs et par les valeurs - recrutement et pilotage de collaborateurs (jusqu'à 700) - conduite de projet - conduite du changement - médiation - gestion de crise - coaching individuel.

Marketing : élaboration et adaptation du Marketing mix, des politiques de Merchandising - innovation expérience client - organisation de plans-médias en multicanal - veille concurrentielle.

Développement commercial : stratégie d'expansion - étude de marché et de faisabilité - prospection des sites - négociation des baux en France et à l'international - suivi de la maîtrise d'ouvrage.

Gestion : validation et pilotage des budgets des P&L - mise en place et suivi des plans d'actions selon le Business Plan - reporting à la direction groupe - gestion des indicateurs de performances.

Relationnelles : Charisme - passionné - manager participatif - adaptable - curieux - exigeant - sait innover.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Fév.- Aout 2016 **DIRECTEUR D'EXPLOITATION** (manager de transition suite au rachat de l'entreprise) - Société OLIPHIL - Prêt à porter Sportwear Homme (34 magasins).

Mission : Coordonner les services achat, vente, logistique pour développer le CA et la marge.
Abaisser les coûts fixes.

Résultats :

- Mise en place de rituels managériaux.
- Contrôle de la chaîne d'approvisionnement et optimisation de la gestion des stocks.
- Adaptation des opérations marketing en multicanal.
- CA : +7 % ; marge : +9% sur 5 mois.
- Négociation des baux et des fermetures de points de ventes déficitaires.

Nov.2013-Janv. 2016 **CONSULTANT**

Société OLIPHIL : coaching du CODIR pour l'élaboration de la vision partagée - accompagnement des plans d'actions marketing - coaching du directeur commercial.

Maison des Cadres de l'Indre et Loire : formation des Cadres au développement personnel : prise de parole en public, écoute active, initiation à la gestion.

Pôle-Emploi : coaching d'entretiens de recrutement.

Déc. 1980 - Mai 2013 GROUPE MULLIEZ

Août 2007- Mai 2013 **DIRECTEUR PAYS (Roumanie) -Administrateur - 150 collaborateurs**
SAS KIABI Europe (distribution spécialisée textile)

Mission : Implanter, administrer, gérer, Intégrer l'enseigne dans le tissu économique et social.

Résultats :

- Recrutement interculturel et pilotage du CODIR (RH, vente, expansion, gestion).
- Adaptation des stratégies marketing du groupe.
- Référencement des partenariats locaux ; représentation de la société auprès des institutions.
- Reporting des P&L à la Direction Générale Groupe et au Conseil d'Administration.
- 5% de Résultat Opérationnel Courant à fin 2010 ; 6 points de ventes, soit 9600m² créés en 2ans ½.

Nomination entreprise de l'année aux « Awards Real Estate» - Roumania 2011

Aout 2003 -Juil.2007 **DIRECTEUR DES VENTES ET DU DEVELOPPEMENT**
CHOYO (société textile /Bazar - Création - membre du CODIR)

Mission : Définir, mettre en œuvre le concept architectural et commercial, animer, Gérer et développer les points De ventes, participer à la construction de l'offre.

Résultats :

- Suivi de la maîtrise d'ouvrage et des budgets d'investissements de 4 points de ventes soit 5200m².
- Elaboration et mise en œuvre de 10 opérations commerciales /an.
- Recrutement, formation, pilotage opérationnel des équipes en location gérance.

Déc.2000 - Juil.2003 **DIRECTEUR D'EXPLOITATION KIABI « EXPRESS » - Administrateur**

Mission : Direction Générale, de l'étude de faisabilité à la création et au déploiement du Business Model.

Résultats :

- Elaboration d'une politique RH, d'organisations de travail et de processus de gestion innovants pour une meilleure productivité et réponse aux besoins du client : amélioration de 25% des coûts de distribution/Réseau.
- Ouverture et suivi de 10 magasins laboratoires soit 11000 m².
- Recrutement et Pilotage de 100 collaborateurs (supports et opérationnels).
- Optimisation de 40 % des montants d'aménagements/ Réseau.

Le concept « Express » sert de référence à la mise en place de l'affiliation KIABI.

Sept. 1997- Aout 2000 **RESPONSABLE DES RELATIONS SOCIALES France - SAS KIABI Europe**

- Président du Comité Central d'Entreprise - Représentant de la Direction Générale.
- Préparation et animation des négociations salariales et des accords d'entreprise.
- Fermeture sociale des magasins belges.

Sept.1988 - Août. 1997 **DIRECTEUR REGIONAL D'EXPLOITATION Paris IdF**
Président du Conseil Actionnariat

- Management opérationnel de 700 collaborateurs dont 26 cadres – 22 BU – 120M€.

Sept. 1983 - Août 1988 **DIRECTEUR DE MAGASIN (Valenciennes, puis Paris-nord).**

Déc. 1980 - Août 1983 **RESPONSABLE DE RAYON (Noyelles-Godault).**

FORMATION

- Communication du dirigeant –Top management - Analyse financière - Dynamique relationnelle systémique - P.N.L - Leadership – 1986 Développement Personnel CNOF Paris
- 1978 - 1979 BTS force de vente

CENTRES D'INTERÊTS

- Histoire contemporaine - Chasse – Montagne - Ski- Voyages Interculturalité.
- Membre actif de la Maison des Cadres d'Indre et Loire.
- Pack Office – Réseaux sociaux.