

Ludovic L. - Né le 06/04/1984
31300 Toulouse
13 ans d'expérience
Réf : 1804250809

Directeur regional

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Midi Pyrénées, dans l'Ingénierie.

Formations

2008 : Master 1 Responsable en Gestion et Système d'Information, Toulouse Business School.
2006 : BTS Management des Unités Commerciales, Istef

Expériences professionnelles

2017 à ce jour

PRODUCTION (Oticon Medical), Toulouse (31). Ingénieur Commercial (32 départements - 560000€ de chiffre d'affaire) - Animation et développement d'un secteur commercial (audioprothésistes, médecins ORL, chef de blocs opératoires, pharmaciens des établissements chirurgicaux) Présentation, promotion et vente (prothèse auditive, technique chirurgicale, implants) - Accompagnement des clients lors des réglages - Accompagnement du chirurgien ORL en bloc lors des premières interventions - Présence congrès nationaux et régionaux, organisation de réunions d'information et de présentation produits (CHU, Clinique, etc...).

2010-2016

LIDL, Toulouse (31) Responsables des Ventes Secteur (5 magasins - 32 M€ de chiffre d'affaire - 60 personnes) Ouverture du magasin de Mourenx et du magasin de Tarbes (+49% de CA) - Veiller à l'animation et à la motivation des équipes - Analyser les tableaux de bords économiques (démarques, productivité, masse salariale, etc...) pour optimiser les coûts d'exploitations par centre de profit - Suivre les indicateurs sociaux (absentéisme, turn-over, etc...) pour mettre en place les plans d'actions correctifs correspondants - Optimisation de l'approvisionnement des magasins - Veille concurrentielle

2004-2009

TEREVA (BtoB, BtoC), Toulouse (31). Responsable d'agence (L'Union - 2,4 M€ de chiffre d'affaire - 4 personnes) Analyse du compte de résultat - Organiser les événements commerciaux (lancement de la MDD, etc...) - Maintenir un climat de coopération et de participation avec les différents services afin d'animer et de développer un secteur commercial - Optimiser la qualité du service client, son suivi ainsi que la résolution de ses litiges

Langues

- Anglais : intermédiaire / Espagnol : notions parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Management

- Assurer l'interface entre les points de vente et la politique d'entreprise
- Gestion multi sites (5 magasins et jusqu'à 17 magasins en saison)
- Optimiser et faciliter sur le terrain la performance des magasins d'un point de vue économiques (définis par la stratégie du groupe), organisationnelle et social.
- Formation du personnel
- Coordonner sur le plan opérationnel les conditions d'ouverture de nouveaux magasins ou de remodeling

RH / Juridique

- Tenue des registres légaux obligatoires en centre de profits
- Gestion des contrats de travail (CDI, CDD et avenants)
- Relation avec les autorités (Inspection du travail, médecine du travail, gendarmerie, police nationale)

Qualité

- Certification ISO 50001 : Mise en place, maintien et formation des salariés
- Audit sur la bonne mise en place de l'HACCP suite au déploiement des boulangeries au sein des magasins
- Audit Systèmes d'Information Marketing

INFORMATIQUE

Mac/PC

Pack Office

iWork

AS400

Photoshop, InDesign (Expert)

Centres d'intérêts

- Basketball, Snowboard et Tennis.

Nouvelles technologies.

Automobiles.

Voyages : Seychelles, USA.