

**Arnaud G.** - Né en 1988  
**75013 Paris**  
**7 ans d'expérience**  
**Réf : 2012021234**

## Responsable magasin

### Ma recherche

---

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

### Formations

---

**2008** : Bac +2

BAC +2 - Assistant en Gestion des entreprises actions commerciales

**2006** : Bac

BAC STT option gestion

**2004** : BEP

BEP Métier de la mode et industrie connexe

### Expériences professionnelles

---

**01/2018 à ce jour** :

**RESPONSABLE RESEAU** chez Bodyhit\*\* - Ca Ht 2,2 M€

Gestion de 11 centres de profit : Studios de sport EMS :

Management d'une équipe de 40 coachs dont 9 responsables de club

Gestion d'un service clients :

Management 4 chargés de clientèle dont 1 superviseur plateau

Gestion des équipes de ménage et ouvriers :

Management de 5 personnes

· Le développement commercial :

- Plans d'actions commerciales, la communication et la stratégie sur l'ensemble du réseau succursales, accompagnement et coordination des ouvertures succursales...

· L'organisation des clubs :

- Élaboration des process organisationnels, de formation, de gestion, Respect des concepts, procédures, dispositions légales, réglementaires d'hygiène et sécurité...

· Le Management opérationnel :

- Animation de l'ensemble des équipes du réseau succursales, assister les gérants de clubs, assurer la formation des coachs, gérants des clubs, chargés de clientèle, audits de contrôle, définition des objectifs CA...

· Pilotage financier :

- Suivi et élaboration des budgets et prévisionnels des différents services, de l'ensemble des indicateurs de rentabilité, masses salariales (pré-visionner budget pour création de poste), gestion des comptes d'exploitation de chaque structure, analyse des statistiques de vente (productivité : tx de conversion)...

· Ressources humaines :

- Diffuser les annonces sur les jobboards , sélectionner les Cvs, entretiens téléphonique/virtue /physique, intégration des nouveaux salariés, valider les bulletins de salaire réalisés par le cabinet comptable ainsi que les contrats

de travail, gérer la vie professionnelle du salarié (avenants, procédures disciplinaires, formations, entretiens annuels, gestion des absences, arrêts, mutuelle), répondre aux questions des salariés sur les problématiques RH, veiller au respect des règles et procédures, édition et signatures des contrats, gestion des heures supplémentaires, congés...

· Divers :

- Stratégie d'entreprise , gestion de projet, gestion des prestataires, salon de la franchise, coaching sportif...

**08/2014 - 04/2017 :**

RESPONSABLE MAGASIN ET SERVICE CLIENTS chez Cap Nutrition

Gestion d'un point de vente (commandes, encaissement, facing, fidélisation, remises en banque, ouverture et fermeture du point de vente, gestion des litiges)

Formation vendeurs.

Gestion du service clients (Rédaction d'articles sur blog, utilisation de plusieurs canaux de communication afin de répondre au mieux aux demandes clients, gestion des litiges commerciaux avec transporteurs chronopost et colissimo)

**08/2012 - 01/2018 :**

ENTREPRENEUR SECTEUR SPORT ET LOISIRS

Développement d'une activité de personal trainer : spa & co, slimtec concept... :

- miha-bodytec, aquabike, powerplate

Educateur sportif au sein de clubs de basket (USVB, Avon basket}

Management sportif d'une équipe de 12 adultes et d'une équipe de 30 enfants

**02/2011 - 08/2012 :**

RESPONSABLE POLE SPORTIF ET COACHING chez Vistal

Coaching et suivi minceur . Vente de cures minceur

**09/2010 - 01/2011 :**

PROJET DE CREATION D'ENTREPRISE - FRANCHISE

**08/2009 - 08/2010 :**

MANAGER chez Tel And Com

Vente de forfaits téléphoniques et d'accessoires.

Management d'une équipe de 5 personnes, édition des plannings , mise en place de challenges, PLV

**01/2009 - 08/2009 :**

CHARGE DE CLIENTELE B TO B ET B TO C chez Citroen France

Réception d'appels, gestion des litiges.

## Langues

---

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

## Atouts et compétences

---

Gestion d'un point de vente (commandes, encaissement, facing, fidélisation, remises en banque, ouverture et fermeture du point de vente, gestion des litiges)

Formation vendeurs.

Gestion du service clients (Rédaction d'articles sur blog, utilisation de plusieurs canaux de communication afin de répondre au mieux aux demandes clients, gestion des litiges commerciaux avec transporteurs chronopost et colissimo)

## Permis

---

Permis A  
Permis B