

**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 m<sup>2</sup> 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 m<sup>2</sup> avec 2 000 m<sup>2</sup> 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 m<sup>2</sup> 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