

Jonathan N. - Né en 1990
60740 Saint Maximin
14 ans d'expérience
Réf : 2405230903

Directeur de magasin

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Hauts-de-France, dans les Services commerciaux.

Formations

2012 : Bac +5 à Ecole de Commerce sur Paris
Master Inseec Business School

2010 : Bac +3 à SUPINFO International University sur Paris
Bachelor - Ecole internationale d'ingénierie

2008 : Bac à Lycée Saint Vincent de Senlis sur Senlis
Baccalauréat S Mention " Très bien "

Expériences professionnelles

2021 - 2023 :

Gérant magasin franchisé - grande distribution alimentaire chez Supeco (groupe Carrefour)

- Management (12 collaborateurs), création d'entreprise et ouverture d'un magasin de 1000m²
- Création de A à Z : travaux, recrutement, contrats opérationnels, respect du concept, marketing, intégration et formation des équipes, organisation et coordination des tâches, approvisionnement et implantation des rayons, mise en place de plans d'action et objectifs, comptabilité RH et fournisseurs.
- Management de proximité : Animation bienveillante de l'équipe, bien-être des collaborateurs, accompagnement quotidien sur le terrain dans le but de satisfaire et fidéliser les consommateurs.
- Gestion des stocks : inventaire, contrôle régulier, optimisation des marchandises (interface Méti)
- Suivi et analyse des indicateurs économiques puis mise en place des actions sous-jacentes.
- Prospection, vente en B2B (restaurants, magasins de déstockage, associations...) et facturation.
- Polyvalence sur divers rayons : encaissement, boulangerie, fruits&légumes, frais, surgelés, PGC...

2017 - 2021 :

Directeur de magasin - grande distribution alimentaire biologique chez Naturéo sur Saint Maximin

- Management (18 collaborateurs), Chiffre d'affaires : 90 à 120 K€ / semaine (650m²)
- Chiffre d'affaires doublé dès 2019 (de 2.5 à 5 millions € annuels) grâce à la mise en place d'une excellence opérationnelle : amélioration de l'organisation, de la tenue commerciale du magasin, du management et de la formation des équipes, de l'esprit d'équipe, de la gestion des stocks... En appliquant la stratégie de l'enseigne
- Optimisation de la productivité des équipes dans un environnement agréable et motivant.
- Mise en place de solutions anti-gaspillage pour le respect de l'environnement.
- Polyvalence sur divers rayons: rayons traditionnels (boucherie, charcuterie..), parapharmacie

2015 - 2017 :

Directeur de magasin - grande distribution alimentaire chez Groupe Casino / Leaderprice

- Management (25 collaborateurs), Chiffre d'affaires : 180 à 220 K€ / semaine (2000m²)
- Evolution rapide du chiffre d'affaires de 20 % en moyenne par semaine après ma prise de fonction.
- Remise en état d'un magasin en difficulté, amélioration de la satisfaction client et implication des équipes,

retour aux fondamentaux : propreté, accueil et détention, gestion des commandes.

- Gestion du recrutement, de la planification, des formations et de l'organisation de l'équipe

2012 - 2015 :

Chef de département - Matériel sportif/grande distribution spécialisée chez Intersport

- Management d'équipe (10 collaborateurs), optimisation du CA, ventes clients,
- Analyse des résultats et mise en place de plans d'actions, gestion des SAV,
- Démarchage et vente en B2B auprès des associations sportives et clubs de sport.
- Gestion des stocks, merchandising, permanence de magasin, tenue de caisses...

2010 - 2012 :

Chef de rayon, grande distribution spécialisée chez Décathlon

- Management d'équipe (8 collaborateurs), coordination des équipes, vente de produits techniques.
- Gestion des stocks, techniques de vente, conseil client, agencement des linéaires

2008 - 2010 :

Responsable adjoint d'une boutique chez Parc Astérix

- Management d'équipe (6 collaborateurs), mise en rayon, accueil, satisfaction client.
- Organisation de l'activité : vente, commandes, stocks et encaissements

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Commerce, distribution, Retail, Franchise, B2C/B2B, Investissement, Phygital

Gestion opérationnelle, administrative et financière de centre de profit. Sens des priorités et gestion du stress.

Management de proximité, techniques de vente, collaboration entre les différents services supports,

Gestion des stocks, gestion RH, relations fournisseur, gestion de la relation client B2C & B2B,

Maîtrise d'outils informatiques, analyse des KPI économiques, règles d'hygiène et sécurité alimentaire.

Permis

Permis B