

Tony D. - Né en Mars 1969
14610 Anisy
18 ans d'expérience
Réf : 2406141425

Responsable magasin

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Normandie, dans les Services commerciaux, l'Administration et juridique.

Formations

2012 : Bac +3
Licence en gestion d'entreprise IAE

1987 : Bac
Baccalauréat gestion commerciale

Expériences professionnelles

2022 - 2024 :
Responsable développement Home chez Ixina Groupe Mk1
Restructuration de l'espace magasin, référencement de nouveaux fournisseurs, mise en place d'un système de visualisation 3D et d'équipe de pose, suivi de chantier. Recrutement d'équipe de pose.
Développement du chiffre d'affaires de 230 %.

2017 - 2021 :
Responsable du service rénovation chez Mobalpa sur Caen
Référencement d'artisans, organisation des chantiers.
Rénovation complète, vente salle de bain, Dressing, Living et cuisine, chiffrage et mise en place travaux, suivi de chantier jusqu'à la réception. 500 K€ de c.a. de 2017 à 2019, 650 k€ en 2020.

2015 - 2016 :
Gérant chez Abc Direct Cuisine sur Caen
Création de l'entreprise, création d'une gamme de cuisine en Pologne, vente en ligne et directe au particulier de cuisines aménagées

1998 - 2015 :
Responsable Qualité chez Hygena Cuisines sur Seclin
Mise en place et direction du service qualité en collaboration avec la holding. Développement de la culture qualité au sein de l'entreprise.
Établissement de plans de contrôle des ventes, suivi de l'évolutions du taux de s.a.v.
Conduite d'audits qualité au sein des magasins.
Chef de Projets Logistique : Composition et recrutement d'une équipe projet, détermination des besoins de l'entreprise, management et pilotage d'une équipe d'ingénieurs, de commerciaux en collaboration avec la direction commerciale et financière. Restructuration du portail informatique et déploiement de la solution avec mise en place de flux retour de marchandise.
Directeur Régional Paris nord : Mise en place d'un concept de vente de cuisine avec vente emporté

d'électroménagers afin de répondre à des surstocks d'un volume de 5000 m2.

Mise en place d'un magasin en Seine Saint Denis et de 3 points de ventes en ile de France.

Ecoulement de l'intégralité des surstocks de l'entreprise en 18 mois.

Directeur de magasin : sur Avranches : Magasin à -50 % sur l'objectif en mars 2011. Le magasin finit l'année à 0 par rapport à N - 1. Positive attitude, démonstration, motivation, recadrage et recrutement.

Vendeur : Fréquemment dans le top 10 des meilleurs vendeurs de France. 985 K€ en 1999

1997 - 1998 :

Directeur régional Normandie chez Hachette Livre sur Caen

Reconstruction des agences, recrutement de l'encadrement, formation, animation + 70 % sur 18 mois

1991 - 1997 :

Directeur des ventes région Normandie chez Interdiscount France

Suivi des comptes d'exploitation de 7 magasins, pilotage administratif, technique et commercial. + 25 % en 4 ans.

Directeur de magasin volant, restructuration magasin en difficultés, 5 sites différents, Mondeville, Hérouville, Laval, Cholet, Cherbourg

Recrutement, formation, suivi du compte d'exploitation, mise en oeuvre de la politique rh

1990 - 1991 :

Vendeur en porte à porte chez Ocmi sur Caen

Vente directe au particulier de produit d'isolation, fenêtres

1989 - 1990 :

Directeur d'agence, Animateur des ventes chez Hachette Livre sur Caen

Gestion et développement commercial de l'agence.

Recrutement, formation et accompagnement des animateur de vente.

Suivi et Recrutement des équipes de vente. Formation pratique et accompagnement en écoute démonstration.

Vendeur en porte à porte

Vente directe au particulier de produit encyclopédique. 1er vendeur de l'agence de Caen

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Logiciels

Pack Office, Crm

Atouts et compétences

Responsable Magasin (Elaboration, mise en place de la stratégie et de la politique commerciale)

Permis

Permis B