



BP 172, 26109 Romans Cedex

06 71 55 07 18

Mail : contact@alpea-conseil.fr

Site Internet : www.alpea-conseil.fr

Créateur et directeur du cabinet Alphéa Conseil

+ de 17 années d'expérience au sein de la distribution spécialisée

OBJECTIF

Apporter mes compétences et mon expérience de plus de 16 années passées au sein de la distribution spécialisée à des personnes en cours d'évolution, de reconversion professionnelle, ou dans l'apport de conseils et d'expériences sur mes domaines de compétences.

COMPETENCES :

Création d'entreprise :

- ✓ Etude de marché,
- ✓ Mise en place de budgets prévisionnels et suivi de compte d'exploitation,
- ✓ Détermination des investissements annuels,
- ✓ Montage de dossier de création d'entreprise, dossiers ACCRE, relations institutionnelles, création de site internet,
- ✓ Prospection commerciale,
- ✓ Conférences commerciales, montage de séminaires, interventions convention jusqu'à 1500 personnes.

Management et ressources humaines :

- ✓ Accompagnement, formation et développement du niveau d'autonomie des collaborateurs par la démarche compétence, gestion d'équipes jusqu'à 200 personnes,
- ✓ Création et animation d'un programme de formation et d'intégration destiné aux responsables de rayon et responsables de secteurs,
- ✓ Mise en place d'outils de suivi des performances individuelles (bilans d'évaluation annuelle),
- ✓ Recrutement et formation des équipes d'encadrement (Agents de maîtrise et cadres) et de la force de vente,
- ✓ Gestion prévisionnelle des emplois et des compétences dans le cadre de transfert d'activités,
- ✓ Gestion et coopération avec les partenaires sociaux.

Stratégie commerciale et marketing :

- ✓ Gestion de budget de communication jusqu'à 1 200 K€
- ✓ Détermination de stratégie commerciale locale,
- ✓ Etude de marché et analyse concurrentielle,
- ✓ Création et transfert de magasin jusqu'à 15 000 m²,
- ✓ Analyse et mise en place de stratégie commerciale, prix/produit en fonction de l'analyse de marché local,
- ✓ Analyse géomarketing dans le cadre de prise de parts de marchés ou stratégie de communication.

Gestion - Finances :

- ✓ Mise en place de budgets prévisionnels et suivi de compte d'exploitation,
- ✓ Détermination des investissements annuels,
- ✓ Gestion de transfert de magasin, cessation d'activité, ouverture de magasin, transfert de marchandises,
- ✓ Mise en place de plans d'actions correctifs mensuels,
- ✓ Détermination de leviers de croissance en fonction de l'activité.

EXPERIENCES

Directeur | Alphéa Conseil

Depuis 2007

Directeur de la société Alphéa Conseil – Création et gestion de l'entreprise.

Conseil en entreprise, formation, recrutement, outplacement, Réalisation de Team building

Domaine d'activité : Prestations de services aux entreprises

Directeur de magasin | Castorama

2003 – 2007

- ✓ Direction du magasin de Perpignan :
Transfert – Création du site : Passage de 4130 m² à 12 000 m² dont 9000 m² de CDEC
Recrutement et reclassement des collaborateurs suite à ce transfert,
Gestion d'une équipe de 200 personnes en phase de transfert et 120 en trend,
Gestion d'un compte d'exploitation de + de 30 millions d'euros.
- ✓ Direction Adjoint du magasin de Toulouse l'Union : Gestion commerciale et opérationnelle du magasin
- ✓ Direction adjoint du magasin de Chalon sur Saône : Ouverture du magasin – 130 Personnes – CA de + de 30 Millions d'euros

Chef de Secteur | Castorama

1993 – 2003

- ✓ Chef de secteur aménagement magasin de Chambéry : Ouverture de magasin
Création des plans merchandising, et des plans d'implantation dans le cadre de l'ouverture du magasin.
Recrutement et gestion d'une équipe jusqu'à 24 personnes,
- ✓ Tuteur – Accompagnateur ouverture du magasin de Varsovie – POLOGNE
Aide à l'ouverture du magasin, réalisation du dépliant d'ouverture, approvisionnement de produits via la France, détermination de la politique prix-produit en fonction de la concurrence déjà implantée
- ✓ Chef de secteur magasin de Bron : Secteur Jardin – 1^{er} Secteur de France – 1^{er} magasin de France
Equipe de 24 personnes – Ca de 6 millions d'euros
- ✓ Chef de rayon Jardin et décoration : Magasin d'Annecy

CURSUS

ESDES 2007 : Membre de la commission VAE – Ecole de commerce – Lyon

Préparation aux concours et membre du jury école de commerce de Lyon

CEMEP 1991 – 1993 : Institut Alexis Carrel – Lyon

BTS Actions commerciales

FORMATIONS RECUES

Sensibilisation au management, management motivationnel, Gestion des relations sociales

Entretien de développement, démarche compétence, recrutement, conduite du changement, piloter la relation sociale en magasin, la gestion et l'historique des partenaires sociaux...

PASSIONS – SPORTS :

Courses VTT, Raids aventure, course à pieds,

Sponsor Officiel équipe Alphéa Team – Raid Aventure

Suivez nous sur notre Blog Alphéa Team : <http://alpheat-team.blogspot.com>