



- Management
- Gestion/ Organisation
- Commerce/Vente
- Logistique
- Déploiement Logiciel Gestion/Caisse en entreprise

## Expérience

### **Formateur Conseil free-lance**

---

DISTRIB PARTNERS - Île de France  
janvier 2023 - aujourd'hui

#### CONDUITE DU CHANGEMENT

- Accompagnement des clients dans la mise en place de nouveaux outils de gestion ou d'encaissement.
- Déploiement des logiciels sur l'ensemble du réseau des points de vente.
- Réponse à des interrogations afin de lever les doutes liés au changement

#### FORMATION

- Animation des sessions de formation intra-entreprise
- Accompagnement des équipes terrain à la découverte, la prise en mains ainsi qu'à la maîtrise des nouveaux outils
- Conseil sur l'utilisation et partage des bonnes pratiques.
- Suivie des équipes après la bascule.

### **Formateur conseil**

auto-entrepreneur GM Formation - Paris (75)  
septembre 2021 - aujourd'hui

#### ANIMATION

- Prendre connaissance et suivre le déroulé du programme
- Fournir une formation de qualité, pertinente et adaptée à un public adulte
- Créer le lien avec chaque apprenant
- Mener les évaluations et reporter les données
- Suivre et Accompagner les apprenants dans le temps

#### INGENIERIE

- Personnaliser le contenu de formation
- Création de module de formation adapté à la formation

#### COORDINATION/ COACHING

- Accompagnement individuel et collectif des stagiaires tout au long de leur parcours de formation.
- Suivie pédagogique des groupes de stagiaires
- Suivie administratif des groupes de stagiaires
- Bilan personnel sur le parcours des stagiaires

- Préparation à l'épreuve finale CONSEIL/ ACCOMPAGNEMENT • Aide à la structuration via un diagnostic et de l'audit • Définir les recommandations, les priorités et les plans d'action • Organiser, accompagner et piloter la mise en oeuvre des recommandations • Animer la mise en oeuvre de l'amélioration continue

## **CHEF DE DEPARTEMENT NON Alimentaire**

Monoprix - Paris (75) novembre 2015 - mars 2022

Gestion de trois secteurs: Textile, Parfumerie, Maison/Loisir.11,5 M€ de CA

### **FORMATION**

- Formation au quotidien et animation des formations
- Assurer le déploiement des projets d'entreprise au niveau du magasin
- Référent magasin sur le logiciel de gestion GOLD
- S'approprier les outils et les modules de formations des services RH
- Organiser et Animer les sessions de formation avec les équipes magasin
- Évaluer l'impact de la formation avec un retro-planning
- Référent tuteur d'alternant
- Accueillir et intégrer l'apprenti au sein de l'entreprise et du magasin
- Accompagner l'apprenti au quotidien dans son développement
- Évaluation et suivie du référentiel
- Relation avec l'école

### **MANAGEMENT**

- Organisation du travail: Animation et motivation de l'équipe Réunion et briefing quotidiens Planifier l'activité du département en lien avec le Plan d'Action Commercial
- Faire appliquer et respecter le process
- Développement professionnel des équipes: Recrutement, formation et accompagnement terrain
- Développement des compétences: Cultiver la liberté d'action et l'autonomie de chacun Evaluation des collaborateurs, entretien annuel Détecter les potentiels, proposer des évolutions de carrière
- Garantir un bon climat social: Cohésion de l'équipe, anticiper sur l'émergence des conflits et leur résolution Relation avec les IRP

### **COMMERCE**

- Pilotage des performances financières: analyse et suivi des indicateurs commerciaux (TBM,KPIS) Mise en place d'action correctrice
- Pilotage et développement des performances de gestion et de l'approvisionnement: Gestion et suivi des commandes Suivi de la démarque connue et inconnue
- Développement commercial: Garantir le respect des plan d'action commercial
- Analyse de l'environnement commercial par une veille concurrentielle de la zone de chalandise
- Déterminer un positionnement stratégique de l'assortiment produit
- Relations avec les fournisseurs et différents intervenants SERVICE CLIENT
- Relation clientèle et fidélisation
- Analyse et suivi du NPS (Net Promoter Score) Résolution les irritants clients

Formation

**Bac +2 (BTS, DUT, DEUG) en Management des Unités Commerciales**

mars 2018 - décembre 2018

**Compétences**

- Expérience en supervision
- Encaissement
- Gestion du changement
- Vente au détail
- Sens de l'organisation
- Gestion de projet
- Formation pour adultes
- Gestion des relations clients