

Olivier ROME
11 square du clos saint-Léonard
60300 SENLIS

Port : 06 81 57 63 01
Tél : 03 44 58 80 64
romeolivier@yahoo.fr

RESPONSABLE D'UN CENTRE DE PROFIT :

COMPETENCES PROFESSIONNELLES

MANAGEMENT :

- Animer et coordonner une équipe de cinq à huit personnes.
- Former le conseiller de vente, l'inciter à être autonome et responsable, afin de le faire réussir dans les services apportés au client.
- Partager les différents enjeux économiques du rayon.

GESTION ECONOMIQUE :

- Organiser la gestion des approvisionnements : la passation de commandes, le traitement des AVS, tenir à jour un bon niveau de stock.
- Gestion comptable : compte de résultat annuel et bilan.
- Pilotage du rayon avec le compte d'exploitation.

COMMERCE :

- Développer les ventes et la marge du rayon en fidélisant la clientèle.
- Mettre en place les actions commerciales en fonction des offres promotionnelles de l'entreprise, de la saisonnalité des produits et des tracts promotionnels.
- Remettre régulièrement à jour, les gammes de produit.

MERCHANDISING :

- Veiller à la clarté de l'offre et à la densité des produits tout en respectant une échelle de prix.
- Réimplantation et agrandissement du magasin, de l'élaboration des plans jusqu'à sa mise en place.
- Tenir le magasin plein, propre et avec des prix.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2003-2010 : COMMERCANT FRANCHISE DE LA BOUTIQUE POINT CADRE A SENLIS :

- Chef d'entreprise indépendant travaillant en collaboration avec une enseigne de bonne notoriété.
- Apprentissage rapide d'un nouveau métier grâce aux transferts de compétences, à l'assistance commerciale et technique du franchiseur.
- Développement d'un relationnel client personnalisé et de proximité, par le service d'encadrement, de passe partout, de marouflage et la réparation de cadres récents.
- Remise à jour fréquente du concept d'implantation : changement de vitrine et des associations cadres et images, toutes les trois semaines environ.
- Gestion comptable et quotidienne de la caisse.

Réalisations :

- CA:180 000 euros et 3ème panier magasin au niveau de l'enseigne Point-Cadres.
- Prise en charge de nombreux marchés publics (hôpitaux, armée, mairie).
- Zone de chalandise client étendue à une trentaine de kilomètres.

2001-2002 : RESPONSABLE DE RAYON IKEA PARIS NORD 2 :

- Responsable de rayon art de la table :
 - Applications des techniques de merchandising spécifique à IKEA.
 - Orientation des ventes en linéaire en fonction des engagements quantitatifs passés sur les articles, des tops vendeurs, des nouveautés catalogue et des meilleurs offre de prix par famille de produit.
 - Planification et organisation du travail d'une équipe de huit personnes :
 - Responsable des entretiens d'évaluation annuelle et des recrutements pour le rayon.

Réalisation :

- Augmentation du CA de 8% sur deux ans.
- Forte attractivité du rayon : sa part de marché magasin était en nette augmentation.
- La réorganisation des tâches a entraîné une implication personnelle de l'équipe beaucoup plus forte.
- Responsable de rayon luminaire :
 - agrandissement et réimplantation du rayon (+40% de surface de vente)..

1991-2001 : RESPONSABLE DE RAYON LEROY MERLIN DE MONTIGNY (95):1er CA société.

1995-2001 : responsable de rayon lumineux, 5 personnes;

- 1998 (5mois) : suite au rachat de l'enseigne BRICOMAN, je suis parti en Belgique à Charleroi, avec une équipe de cinq responsables (c'était une première dans l'entreprise). L'objectif était :
 - De terminer l'agrandissement et l'ouverture du magasin avec le passage à la nouvelle enseigne.
 - De former les équipes à la culture et l'éthique de l'entreprise, sur la gestion quotidienne d'un rayon : passation de commande, tenu du linéaire, procédure informatique, actions commerciales...

Réalisations :

- Augmentation du CA de plus de 40 % sur l'année suivante.
- Les conséquences de ce transfert de compétence ont été très bénéfiques dans le temps sur les comportements et la façon de travailler.
- C'est une expérience enrichissante pour développer sa capacité à former et à déléguer.

1991-1995 : responsable de rayon décoration, 6 personnes

- 1993 : Agrandissement du magasin qui est passé de 5800 m² à 8400 m² : élaboration des plans du rayon avec la centrale d'achat et le responsable région. J'ai été ensuite responsable des commandes et de la mise en place des plans d'implantation.

Réalisations:

- Augmentation du CA (+10% en moyenne par an sur 3 ans) et de la part de marché du rayon sur le magasin.
- Très forte amélioration de l'image qualitative du rayon. De nombreuses décorations et mises en situation, ainsi qu'une grande profondeur de gamme l'ont rendu beaucoup plus attractif.

FORMATIONS PROFESSIONNELLES :

- Management : connaissance de soi, être leader, mener un entretien d'évaluation et de recrutement..
- Commerce : construire un merchandising rayon et un linéaire, élaborer les actions commerciales et la politique de marge d'un rayon.
- Produit : art et décoration(étude des styles de meuble et de leurs ventes associées).

FORMATIONS :

1988-1989 : 3ème année de spécialisation en achat approvisionnement à l'ESACI.

1986-1988 : BTS actions commerciales.

1984-1985 : Baccalauréat B.