

LEGENBRE FRANCK

RESPONSABLE RÉGIONAL, SECTEUR, RÉSEAU

54 ans
Permis de conduire

■ CV détaillé: <https://www.Franck-Legendre.fr>

CONTACT

- ✉ francklegendre84310@gmail.com
- ☎ 06.75.94.60.55
- 🏠 3 bis impasse de la noue, 44860
St Aignan de grand lieu, France

COMPÉTENCES

FORMATION INTERNE

- Formation droit social
- Gestion du temps
- Législation du travail
- Manager au quotidien
- Législation alimentaire
- Négociation des achats, stratégie à tenir
- Maîtriser et gérer un compte exploitation
- Gestion des partenaire sociaux

FORMATION

- Cabinet de consultant PERFORMANCES (Gestion de la polyvalence des équipes. Gestion des conflits. Management d'équipe (PERFORMANCES – M. Ernest))
- Cabinet PROFIL PROGRES (· Gestion d'un entretien de performance (PROFIL PROGRÈS))
- Cabinet de consultant MC CANN (· Profil du team management (MC CANN))
- Cabinet (HANSEM) (· Entretien individuel (HANSEM- M. Bourgeois))
- Cabinet (BOSSARD) (· Conduite de réunion (BOSSARD- M.Molteni))

PRÉSENTATION

Ma carrière m'a donné l'occasion de piloter le développement d'activités commerciales et humaines dans des secteurs divers alimentaires et non alimentaires au sein d'enseignes reconnues.

Actuellement chef d'entreprise au sein du réseau IAD FRANCE depuis quelques années, la conjoncture actuelle m'amène à regarder d'autres horizons.

C'est une excellente opportunité de mettre en avant ma motivation pour un poste de responsable de secteur. La gestion d'équipes, la prise d'initiative, la gestion multi tâches sont des facteurs importants dans le développement de ce poste, ainsi que la capacité à prendre des décisions rapides dans un environnement dynamique. Mon expérience acquise durant toutes ces années, m'amène à avoir un leadership capable de résoudre des problèmes et de maintenir un haut niveau de service client.

Mon aptitude principale est de gérer efficacement plusieurs responsabilités en même temps.

Je suis persuadé que mon expérience professionnelle, ma vision stratégique et mes compétences interpersonnelles feront de moi un atout pour votre équipe. Je me tiens à votre disposition pour un entretien afin de discuter de la manière dont je peux contribuer au succès continu de votre entreprise.

N'hésitez pas à me contacter afin de vous communiquer des références et vous soumettre mes aspirations professionnelles

- Cabinet (EPSILON) (· Fonction encadrement (EPSILON-M.Vallier))
- Cabinet (ADEP CONSEIL) (· Stratégie des alliés (ADEP CONSEIL))

EXPÉRIENCES

CHEF D'ENTREPRISE

IADFRANCE | Depuis février 2022



MANAGEMENT

- Animation de réunions
- Animation d'équipe
- Formation des équipes
- Account Management
- Encadrement et accompagnement
- Gestion des compétences
- gestion des conflits
- Animation des partenaires sociaux

COMMERCIAL

- Organisation du travail
- Gestion d'un compte d'exploitation
- Anticipation innovation
- Développement de la stratégie
- Négociation
- Développement commercial
- Stratégie commerciale
- Suivi et analyse des indicateurs de performance

LANGUES

- Anglais

- Je gère près de 63 personnes, mon portefeuille se compose d'un CA en CHR, VEFA, traditionnel. Je suis aussi formateur habilité au sein du réseau depuis plusieurs années

IAD est une société licorne française spécialisée dans la transaction immobilière. Créée en 2008 dans le garage d'une maison de Seine-Port en Seine-et-Marne par Malik Benrejda, Jérôme Chabin et Sébastien Caille, ce réseau immobilier est exclusivement constitué d'agents commerciaux indépendants. En mai 2021, IAD est n°1 sur le marché français des réseaux de mandataires immobiliers

IAD est un réseau basé sur 3 piliers:
L'entrepreneuriat, le digital, le MLM

IAD se base sur le marketing de réseau. Le marketing de réseau est une structure de vente dans laquelle les mandataires peuvent parrainer d'autres mandataires et ainsi percevoir des commissions sur leurs bénéficiaires. Les mandataires IAD sont enregistrés comme auto-entrepreneurs indépendants avec en priorité la satisfaction client. Le Groupe met un accent tout particulier sur la qualité et le professionnalisme de ses conseillers indépendants, notamment à travers son processus de recrutement et ses investissements en matière de formation.

IAD c'est aussi l'international (Espagne, Allemagne, Italie, Portugal, Mexique, UK, Etats-Unis)

(Multi-Level Marketing ou Marketing de réseau) IAD s'appuie sur un réseau dynamique d'entrepreneurs, Réseau basé sur le partage et la liberté pour chaque conseiller de faire évoluer sa propre entreprise et son organisation commerciale. IAD a fait le choix de dématérialiser les agences immobilières traditionnelles pour proposer un service plus compétitif pour le client final et un environnement de travail optimal pour les conseillers.

- Constituer et développer un portefeuille de clients (utilisateurs ou propriétaires) en s'appuyant sur la connaissance de son secteur (surface et géographique), dans le but d'obtenir des mandats de la part des propriétaires ou acquéreurs.
- Mettre en place sur son portefeuille les actions adéquates en terme de marketing commercial et digital : mise en place des annonces et de l'affichage, des mailing-actions sur les sites digitaux.
- Organiser les rendez-vous avec les clients : visite des immeubles, analyse des besoins, propositions commerciales, réunions techniques, réunions de négociation, financière, juridique...
- Accompagner des conseillers dans leur développement, les former, les conseiller au quotidien et les aider à développer leur propre équipe (MLM).
- En qualité de formateur habilité, je dois animer entre 3 et 5 formations ou ateliers par mois. Je suis l'image du groupe et c'est à moi de véhiculer la politique commerciale et humaine du réseau en respectant la déontologie du réseau et du métier.
- Participer au développement des actions du réseau par des réunions, et des groupes de travail.
- Se tenir au courant régulièrement et en temps réel des informations concernant le secteur d'activité (droit immobilier, évolution des lois...) Informer mes équipes sur l'évolution du marché.
- Je suis un appui de l'animation de notre réseau.
- Gestion humaine au quotidien. Animer des réunions avec les managers, plan d'action sur la stratégie commerciale en groupe ou individuellement. J'accompagne 63 indépendants en direct.
- je suis le relais ascendant et descendant entre la stratégie du siège et le terrain.

FORMATIONS

Septembre 1990 à juillet 1991 -

Gestion, Commerce - EGC Le Mans

Le programme comporte différents objectifs :

- Management d'entreprise : marketing, finance, e-commerce
- Savoir être : écoute, communication, leadership
- Expérience professionnelle : nombreuses semaines de stages en entreprise, études de marché, challenges commerciaux, simulation d'entreprise
- Dimension internationale : programmes et stages possibles à l'étranger
La formation est évaluée par contrôle continu, examens terminaux et dossiers de stage. (Chambres de Commerce et d'Industrie).
Stratégie marketing, (Diagnostic marketing, étude de marché, réseau de distributions) Politique commerciale (Action commerciale, négociation,) Gestion budgétaire et analyse financière (Gestion de compte d'exploitation, suivi d'activité, analyser les tableaux de suivi commercial) Management (Gestion et animation d'équipes, plan d'action sur les hommes)

Septembre 1988 à juin 1990 -

B TSA - ENTIA

Préparation à un BTS de Technico commercial en produit industriel .

- Approche commerciale dans le domaine industriel
- Maîtrise des étapes de transformation des produits industriels
- Maîtrise de la législation dans le domaine industriel

CENTRES D'INTÉRÊT

PASSIONNÉ

Aquariophilie, monde sous marin, motos,

RESPONSABLE COMMERCIAL ET DU DÉVELOPPEMENT

SARL ROUQUIE | Juin 2016 à décembre 2021

- Développer les gammes FL, Viande, fromage, sec, épicerie des magasins
- Négociation avec les fournisseurs
- Mise en place de la stratégie des ouvertures, analyse de la concurrence
- Manager les équipes des magasins
- Mise en place des procédures sur sites
- Gestion de 7 sites, 42 personnes et 5,3 MDS euros

DIRECTEUR COMMERCIAL NON ALIMENTAIRE

E.LECLERC | Avril 2015 à mars 2016 | CDI | NANTES | France



- Centrale d'achat régionale SCA OUEST regroupant 49 hypermarchés et l'ensemble des concepts.
J'ai intégré la centrale pour ce poste de directeur commercial suite au recrutement d'un chasseur de tête du cabinet de recrutement Gérard Michel que vous pouvez joindre au 06.28.02.42.10 Vous pouvez aussi contacter Mme Isaline Perray ,directrice des ressources humaines de la SCA OUEST au 02.40.85.10.10.
- Élaboration de la stratégie commerciale et définition des plans d'actions permettant d'atteindre les objectifs.
- Diriger et animer l'ensemble des équipes commerciales.
 - Gérer des chefs de marché sur l'ensemble du non alimentaire
 - Définir la stratégie commerciale avec les adhérents
- Piloter l'activité commerciale, suivre les indicateurs de marché, les résultats commerciaux, afin de mener des actions correctives.

Détails de l'expérience

Le management des équipes:

- Encadrement et management des chefs de marché dans leurs missions. Ainsi que leurs équipes.
- Accompagnement des équipes dans leurs missions au quotidien et structurer, développer leurs potentiels.
-Détection des forces vives des équipes en collaboration avec le RH et la direction et proposer un plan d'action pour définir des éventuelles promotions.
- Animer avec la direction des instances représentatives du personnel au sein de la SCA.
- Être le garant de la politique humaine au sein des services avec un bon climat social.
Gestion de la région:
- Décliner au sein de la SCAOUEST, la stratégie de l'enseigne dans ses objectifs.
- Collaborer et animer des réunions commerciales avec des propositions pour développer le non alimentaire.
- Animer,organiser, et développer des sujets commerciaux lors de pôles commerciaux.
- Assurer et superviser avec les différents responsables commerciaux dans les diverses filiales de l'enseigne, la stratégie commerciale en apportant un appui et une analyse dans le respect des objectifs et valeurs de l'enseigne.

SORTIES

Cinéphile, concert, expo.

SPORT

- Tennis, VTT.
- Plongée sous marine (Bouteille et chasse) en équipe
- Natation

MUSIQUE

- Musique latino, ambiance
- Musique jazz/rock, (Pat Metheny, Miles Davis, Billy Cobham)
- Sting, Police, Robbie Williams,
- Concert en live.

VOYAGES

Voyage: Amérique centrale (Amazonie, Guyane, Martinique) État Unis (New York, Boston) Turquie, Italie, Espagne, Maroc, Grèce, Angleterre.Tunisie. Egypte.

- Analyser et suivre les indicateurs de performance sur la SCAOUEST. Élaborer et suivre le CA, Marge, PDM, et alimenter les tableaux de bord.
 - Communiquer et commenter les résultats économiques des opérations commerciales.
 - Coordination de l'ensemble des activités commerciales dites multi-canaux au sein de la SCA.
 - Être le relais de la communication entre les outils centraux du mouvement et les magasins.
 - Suivi de la politique commerciale achat national avec la communication vers le front de vente (GSA, GSS, CONCEPT)
 - Mobilisation de l'ensemble des magasins sur des enjeux annuels dans la ligne droite de la stratégie commerciale.
- Développement commercial:
 - Actionner les leviers de la stratégie commerciale de la SCAOUEST
 - Définir les axes prioritaires sur le plan commercial.
 - Négocier les contrats régionaux avec les fournisseurs les plus importants
 - Assurer une veille concurrentielle au sein de la région sur l'ensemble du non alimentaire.
- Développement de nouveaux marchés émergents.
- Optimisation des accords régionaux avec l'ensemble des partenaires.
 - Piloter les orientations stratégiques générales en accord avec les décisions de la direction et du GALEC.

RESPONSABLE NON ALIMENTAIRE

HYPER U | Novembre 2013 à avril 2015 | CDI | VALLET



- Hypermarché de 6500 m2 avec 215 personnes.
 - Une équipe de près de 50 personnes sur le non alimentaire.
 - Référent: Mme Boizeau Cécile PDG de l'hyper. Tél: 02.40.36.33.44
- Fixer les objectifs commerciaux et des rentabilités sur le non alimentaire
- Déterminer les implantations, les actions commerciales et choisir les gammes de produits.
- Animation des équipes (responsables, adjoints, conseillers)
 - Superviser, évaluer les équipes dans leurs performances.

Détails de l'expérience

Gestion humaine et management:

- Animer des responsables de rayon et les former. Ainsi que leurs équipes.
- Proposer des formations internes afin de les faire évoluer.
- Accompagner les équipes dans leurs projets évolutifs. Assurer et superviser la gestion des ressources humaines sur l'ensemble du non alimentaire.
- Suivi de la gestion des divers coûts (frais de personnel, coût de fonctionnement, investissements) .
- Élaboration de la stratégie de la politique humaine en accord avec la direction.
- Accompagnement du personnel sur le terrain afin de définir les meilleures méthodes de travail.

Direction:

- Définir les grands axes de la politique commerciale de l'hyper lors des comités de direction.

-Assurer la gestion des opérations (gestion de tableaux de bord, marges, CA, coûts divers)

- Piloter et assurer la mise en place, la bonne compréhension et la bonne application par tous des bonnes pratiques, procédures et règles internes (administratives, financières, opérationnelles) .

Gestion commerciale:

- Responsable des résultats économiques du non alimentaire.

- Motiver et animer les responsables de rayon à trouver les meilleures propositions commerciales dans le respect de la politique enseigne.
- Analyser les performances des tracts et opérations commerciales.
- Négocier les conditions auprès des fournisseurs.
- Préparation des achats lors des salons au siège afin d'avoir une gestion des stocks les plus performantes.
- Développer des services (gestion de la location de véhicule, mise en place de la location fête, produit du jardin)
- Suivre l'ensemble des indicateurs commerciaux et définir les objectifs de l'année suivante.

Résultat:

Après 2 ans sans responsable non alimentaire, j'ai restructuré la partie technique, j'ai réimplanté et organisé une partie du bazar. Mise en place d'une nouvelle organisation sur le terrain afin de répondre aux attentes de nos clients. Mise en place de la location U Fête, U location de matériel de jardinage et de bricolage.

RESPONSABLE REGION PAYS DE LOIRE

GRAND FRAIS | Septembre 2004 à septembre 2013 | CDI | Région Ouest/Sud Ouest/Grand Sud | France



- Entreprise multi-canaux. Fonctionnement avec une GIE et donc plusieurs filiales.
Référents
J'ai été approché et embauché par M.Dumont (PDG) et par le cabinet QUADRA à Marseille pour intégrer l'entreprise GRAND FRAIS en qualité de responsable régional. Directeur Grand Sud M.CHABERT,
- Gestion et développement des RH de sa région (recrutement, évaluation, formation...)
- Élaboration et mise en œuvre du plan d'action sur sa région en fonction de l'analyse de l'environnement (priorité humaine, suivi budgétaire, priorités produits ou implantation...)
- Accompagnement, validation et suivi de la réalisation des plans d'actions sectoriels de chaque collaborateur (visites accompagnées, suivi administratif, reporting...)
- Formateur pour les nouveaux chefs de secteur. Accompagnement sur le terrain, mais aussi les former sur la politique commerciale et humaine,
- J'ai géré la région centre, sud de la France et développer la région pays de Loire. J'étais le référent pour réorganiser et stabiliser les diverses régions confiées. C'est pourquoi Denis DUMONT (PDG du groupe) m'a sollicité au vu de mon expérience et de mes résultats pour redresser certaines régions.

Détails de l'expérience

Politique humaine:

Accompagner les responsables de site dans leur management. Définir avec eux les axes du développement managérial dans leurs magasins.

-Suivi des plans de formation du personnel.

-Recrutement des collaborateurs et collaboratrices sur des métiers alimentaires.

-Accompagner le personnel dans leur évolution. Travailler avec le service RH du siège pour élaborer un plan de carrière.

-Former des responsables de site, mais aussi des responsables de région au vu de mon expérience et de ma légitimité dans l'entreprise.

Partie commerciale:

-Suivre les indicateurs économiques (CA, marge, frais de personnel, frais divers, PDM, coût de fonctionnement)

-Analyser avec les responsables de site les indicateurs de performance en collaboration avec le siège, afin de mettre en place un plan d'action.

-Analyse de la veille concurrentielle. Collaborer avec le service achats lorsque les prix pratiqués de la concurrence ne sont plus dans la cohérence du marché.

-Travailler avec les sites et le siège sur les investissements à prévoir.

-Participer et accompagner l'entreprise dans sa politique commerciale lors de réunions stratégiques.

-Aider et travailler en collaboration avec un binôme sur une autre région afin d'échanger nos expériences.

Partie terrain:

-Mettre en place toute l'organisation nécessaire pour une ouverture de site.

J'avais la responsabilité de tout prévoir, l'aspect humain, achats, gestion du matériel, plan d'action sur les implantations.

-Contrôler les normes alimentaires dans la totalité sur les produits du site.

-Accompagner les responsables dans les remodlings, les aider pour les implantations importantes au sein du magasin.

-Suggérer et faire fédérer les responsables autour de la politique commerciale de l'entreprise

-Restructurer certains sites sur l'ensemble des points stratégiques (humain, gestion, organisation, accompagnement, dynamique commerciale).

Résultats:

J'ai redressé la région Sud Ouest sur 1 an et demi avec une croissance de plus de 15% sur le CA J'ai un panier qui progresse de 21% dû à une organisation et une gestion plus rigoureuse. Reformuler, accompagner les équipes. Donner une priorité au commerce, installer une image prix et qualité (veille concurrentielle).

Diminution des coûts de la casse sur l'ensemble des sites. Travailler avec les responsables l'accueil client.

Sur la région Sud, c'est le directoire qui m'a sollicité pour redresser les magasins du Sud qui ne gagnaient plus de PDM, Restructuration de 4 sites, et sur 4 ans un secteur qui évolue de près de 35% en CA, une marge qui progresse de 20%.

Réorganisation de la région (mutation, évolution, formation). Accompagnement des cadres dans la gestion du site (humaine et commerciale). Relancer le commerce par des actions commerciales individuelles. Ouverture de nouveaux sites , remodling.

Région Pays de Loire:

Ouverture de nouveaux sites, réorganisation de la région sur le plan humain, accompagner les cadres et les équipes. Croissance de près de 15% en CA, baisse de la casse, augmentation de la marge, mise en place du concept poisson au sein des magasins, de même pour la partie fromage sur certains sites.

DIRECTEUR DE MAGASIN

MR BRICOLAGE | Septembre 2000 à juin 2004 | CDI | Orléans | France



- Magasin de 8 000 m². Effectif de 160 personnes:
CA de 90 K€.
Réfèrent: M. Jean-Noël Cornilleau. Directeur général MR BRICOLAGE .
- Définition de la politique commerciale et humaine de l'entreprise.
Gestion du compte d'exploitation du magasin
- Gestion de l'ensemble d'un compte exploitation (marge, CA, frais de personnel, coût de fonctionnement, investissements divers),

- Fixer les objectifs commerciaux et humains du magasin.
- Informer la direction générale sur les objectifs et les projets de l'entreprise.
- Le directeur au sein du réseau MR BRICOLAGE met en œuvre une politique commerciale et assure la gestion de son magasin afin d'augmenter le chiffre d'affaires et de garantir la rentabilité et la pérennité de l'entreprise.
Commercial, gestionnaire, manager : le directeur porte plusieurs casquettes. En accord avec la direction générale ou indépendamment (cela dépend généralement de la taille de l'entreprise), il définit la politique commerciale de son lieu de vente.

Détails de l'expérience

Gestion commerciale:

- Gestion de l'ensemble d'un compte exploitation (marge, CA, frais de personnel, coût de fonctionnement, investissements divers),
- Définir les plans d'action sur l'ensemble du magasin dans les axes stratégiques et des projets transversaux.
- Mise en place du projet (cœur de la maison). Remodling de la cour matériaux.
- Élaboration de la stratégie commerciale et de la gestion du site en collaboration avec le contrôle de gestion et le directeur régional.
- Analyser, expliquer les résultats du compte d'exploitation mensuellement.
- Concevoir, planifier les opérations commerciales avec les chefs de secteur.
- Optimiser les ratios du magasin sur l'ensemble de ses activités.

Management d'équipe:

- Piloter des chefs de secteur, responsables de rayon et l'ensemble des équipes du magasin.
- Animer les services transversaux du magasin (RH, gestion, location,siège)
- Diriger et animer des réunions de direction avec les axes stratégiques.
- Recruter, accompagner, développer et évaluer l'ensemble des équipes.
- Animer les instances représentatives du personnel au sein du magasin.

Résultats:

Réimplanter une partie du magasin, mise en place du cœur de la maison.
Réorganiser l'administratif. Définir les nouveaux axes de progression du magasin.
Reformer une équipe de direction. Baisse de la masse salariale de 2% sur l'ensemble du site. Augmentation du CA de près de 7% Et gain de 4% de marge.

RESPONSABLE DE RESEAU

Lidl France | Avril 1997 à avril 2000 | CDI | Région Bretagne



- Direction régionale Ouest qui gère près de 400 magasins.
Responsable de réseau de la région BRETAGNE.
Réfèrent: M.Christian HAGUIN. Directeur régional Ouest
- Interface entre les magasins et la direction régionale sur le plan commercial et humain.
- Mettre en place les procédures de l'entreprise dans le respect de la politique commerciale de l'enseigne.
- Analyser et trouver des solutions pour atteindre les objectifs dans chaque magasin avec le responsable du site et son équipe.

Détails de l'expérience

- Gestion commerciale:
 - Mettre en place les procédures de l'entreprise dans le respect de la politique commerciale de l'enseigne.
 - Accompagner et aider les responsables de site dans les remodlings et les implantations au quotidien.
 - Vérifier la législation sur l'ensemble des balisages, les DLC, les origines.
 - Assurer la veille concurrentielle.
 - Mettre en œuvre l'ensemble de la politique commerciale de l'enseigne pour répondre à la satisfaction client.
 - Vérification et contrôle de la gestion du flux financier sur le site (caisse, coffre).
 - Contrôler les facturations et le suivi des réceptions.
 - Gestion, organisation de l'ensemble d'une ouverture de site. Interface entre les intervenants et la direction régionale.
 - Former et accompagner des futurs responsables réseau (parrainage).
- Animation équipe:
- Recruter, encadrer et développer les équipes.
 - Assurer le suivi des formations et des attentes des collaborateurs.
 - Être le garant d'un bon climat social.
 - Définir les besoins humains et matériels.
 - Réorganisation des modes de fonctionnement si nécessaire.
- La gestion de la région Bretagne Sud:
- Définition avec la direction régionale des axes prioritaires sur l'année et construire les objectifs annuels.
 - Participer et animer des réunions régionales autour d'un projet.
 - Décliner la stratégie de la région lors de réunion afin échanger sur les points positifs qui ont été mis en place.

CHEF DE RAYON

CARREFOUR | Février 1992 à mars 1997 | CDI | Nantes/Angers



- CARREFOUR Beaulieu à Nantes. Effectif de 200 personnes.(Référent ,Directeur. M. Marcel FOUGÈRES.
Responsable du rayon jouets, ménage, jardin
CARREFOUR St Serge à Angers. Effectif de 260 personnes. Directeur M. Noël PRIOUX.
Responsable du rayon jouet, jardin
- Encadrement, animation, formation des équipes.
- Établissement des objectifs : CA, marge, frais de personnel en accord avec le chef de secteur.
- Sélection des négociations avec les meilleurs fournisseurs et négocier les conditions d'achats et d'approvisionnement en liaison avec les services logistiques.

Détails de l'expérience

Management des hommes:

- Former et accompagner le personnel de l'équipe.
- Manager les adjoints de rayon, l'équipe dans leur quotidien.

Gestion du terrain:

- Gérer les commandes sur les divers rayons bazar (ménage et jardin).
- Implanter et remplir les rayons.
- Mise en place des plans TG dans l'objectif de mettre en avant les nouveaux produits ou autres promotions.

Gestion commerciale:

- Négociation et planification avec les fournisseurs concernant les plans promos, l'assortiment fond de rayon, sur la négociation du PA, marge, remise, RFA.
- Planifier les plans promos à l'année
- Définir les axes de progression sur l'année et le présenter au chef de secteur.
- Assurer et assumer son tableau de bord sur l'année afin d'être dans les objectifs.

Résultats:

Sur la première année une augmentation du CA de 12% et 30% sur la deuxième année suite à des actions commerciales en magasin. 5% de marge en plus sur l'ensemble de mes rayons en croissance constante depuis mon arrivée. Stabilisation de mes équipes.