



LEGENDRE FRANCK

Directeur régional

gdbjb

✉ francklegendre84310@gmail.com

☎ 06.75.94.60.55

📍 NANTES

France

EXPÉRIENCES

Consultant en immobilier et formateur

IADFRANCE - Depuis janvier 2017



- ▶ Consultant en immobilier traditionnel et professionnel. Formateur habilité au sein du réseau
- ▶ Animation et accompagnement de 64 conseillers indépendants dans leur développement.

Responsable régional

SARL ROUQUIE - Janvier 2017 à décembre 2021

- ▶ Piloter et animer des magasins alimentaires sur la partie commerciale et humaines. 5 sites 42 P/ 5 M€. Mise en place des gammes et du développement des magasins
- ▶ Mise en place d'un plan d'économie en rationalisant les activités à faible valeur ajoutée (sans licenciement), et en en revendant certaines à la concurrence.

Directeur commercial non alimentaire centrale d'achat ouest

E.LECLERC - Septembre 2013 à décembre 2016 - France



- ▶ Elaborer la stratégie commerciale et définir les plans d'action avec les PDG. Animer, former, accompagner le service achat
- ▶ Piloter l'activité commerciale de la région ouest, suivre les indicateurs du marché et les résultats commerciaux
- ▶ Animer des réunions régionales avec les PDG, et gérer les relations avec les magasins ou adhérents

Chef de secteur région sud

Grand Frais - Septembre 2007 à août 2013



- ▶ Superviser, animer et piloter 7 magasins soit 45/ 52 M€..Mettre en place la politique commerciale et humaine du groupe. Mise en place des ouvertures.
- ▶ Réorganisation de la région sud (Commerce, humain, marge, CA) Formateur des futurs responsable de secteur et magasin) Croissance de 14% en CA Baisse de 5% FP et coûts divers

Chef de secteur région centre

Grand Frais - Septembre 2000 à septembre 2007



- ▶ J'ai développé le CA une croissance de plus de 20% sur mes secteurs et une augmentation de de 3% de marge. -4% FP et coûts divers
- ▶ Gestion et pilotage de 5 à 7 magasins et près de 35 Pers/ 30 M€ Formateurs des nouveaux chefs de secteur

Responsable de réseau

LIDL - Avril 1997 à mai 2000



Responsable de rayon

CARREFOUR - Février 1992 à mars 1997



COMPÉTENCES

Management

- ▶ Animation d'équipes et cadres
- ▶ Formation, animer, fédérer les équipes.
- ▶ Management et leadership
- ▶ Gestion et Développement des Performances
- ▶ Compétences en Communication et Négociation

Recrutement

- ▶ Identifier les potentiels
- ▶ Former et accompagner les candidats
- ▶ Elaborer un planning d'intégration
- ▶ Gestion de la relation client

Compétences commerciales

- ▶ Négocier les accords commerciaux nationaux et régionaux
- ▶ Définir la stratégie commerciale
- ▶ Analyser les tableaux d'exploitations et prendre les bonnes décisions.
- ▶ Assurer un reporting commercial et financier.
- ▶ Capacité à analyser le marché et définir les actions à mener.

Compétences personnelles

- ▶ Dépassement de soi
- ▶ Persévérant, rapidité d'analyse.
- ▶ Prise initiative et challenger
- ▶ Capacité d'Adaptation et Résolution de Problèmes
- ▶ Compétences en communication

Animation commerciale

- ▶ Animation, présentation de réunions
- ▶ Développement commercial et stratégique
- ▶ Gestion financière et budgétaire
- ▶ Suivi des performances et reporting

FORMATIONS

1991

EGC

LE MANS

Ecole de commerce et gestion business school