



# LEGENDRE FRANCK

## Responsable régional

✉ francklegendre84310@gmail.com

☎ 06.75.94.60.55

📍 NANTES

France

Manager confirmé, mes ambitions sont de fédérer les équipes dans la croissance et la rentabilité, et renforçant la performance humaines et opérationnelles

## EXPÉRIENCES

### Consultant en immobilier

IADFRANCE - Depuis mars 2021



Consultant en immobilier traditionnel et professionnel. Formateur habilité au sein du réseau

### 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

### Directeur commercial non alimentaire centrale d'achat ouest

E.LECLERC - Avril 2015 à décembre 2016 - France



- ▶ Elaborer la stratégie commerciale et définir les plans d'action avec les PDG.
- ▶ Piloter l'activité commerciale de la région ouest, suivre les indicateurs du marché et les résultats commerciaux.

### Responsable département non alimentaire

système U - Novembre 2013 à avril 2015



- ▶ Animer, gérer, former et organiser le département non alimentaire.
- ▶ Participer à la stratégie commerciale et humaine de l'hyper.
- ▶ Réorganisation de l'ensemble du non alimentaire avec une croissance à 11% sur le CA et 8% sur les résultats nets.

### Directeur régional

Grand Frais - Septembre 2007 à août 2013



- ▶ Superviser, animer et piloter 5 secteurs soit 220P/ 140 M€. Développer la stratégie du groupe. Mettre en place la politique commerciale et humaine du groupe. Mise en place des ouvertures
- ▶ Augmentation du CA et des clients, améliorer la performance des équipes par des formations.

### Chef de secteur

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 près de 2% de marge en plus
- ▶ Gestion d'un secteurs avec 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 de réunions
- ▶ Animation d'équipes et cadres
- ▶ Formation des équipes, cadres
- ▶ Encadrement et accompagnement
- ▶ Détection des compétences.
- ▶ Gestion des conflits, capacité à convaincre les représentants syndicaux

### Recrutement

- ▶ Identifier les potentiels
- ▶ Former et accompagner les candidats
- ▶ Elaborer un planning d'intégration

### 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

### Animation d'équipes de réseau

- ▶ Superviser et animer des équipes commerciales dans un esprit de cohésion
- ▶ Animer des formations réseaux et internes ( formateur)

### Compétences fonctionnelles

- ▶ Définir les priorités, rigoureux, dynamique
- ▶ Capacité d'écoute et de dialogue dans le management des équipes
- ▶ Animer des hommes et des femmes vers un même projet.

## FORMATIONS

1991

EGC