

# LEGENDRE FRANCK

## Responsable développement commercial – Retail & Grande distribution


francklegendre84310@gmail.com
06.75.94.60.55
NANTES
France


## EXPÉRIENCES

### Consultant en immobilier et formateur (double activité)

**IADFRANCE - Depuis octobre 2019**

Consultant en immobilier traditionnel et professionnel. Formateur habilité au sein du réseau.Animation et accompagnement 64 conseillers dans leur entreprise. CA 200 M€, 75 M€ de récurrence.

### Responsable commercial et du devellopement

**ROUQUIE - Juin 2016 à septembre 2019**

Pilotage de 5 sites, 42 P, CA de 6M€. Recrutement, animation d'équipe, achat, gestion commerciale, Ouverture des sites

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

**E.LECLERC - Septembre 2013 à décembre 2014 - 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,( 50 hypers) 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 puis Responsable régional

**Grand Frais - Septembre 2004 à août 2013**

Superviser, animer et piloter entre 5 et 8 magasins soit 45/ 62 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 , -6% de perte, 3% de marge en plus à l'année

### Directeur de magasin

**MR BRICOLAGE - Septembre 2000 à juin 2004**

### 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
- Restructuration d'équipe

### Recrutement

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

### Compétences commerciales

- Négocier les accords commerciaux
- 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 intiative et challenger
- Capacité à analyser le marché et mettre en place des actions rapides

### Animation commerciale

- Animation, présentation de réunions
- Développement commercial et stratégique
- Gestion financière et budgétaire
- Suivi des performances et reporting
- Identifier et réorganiser les leviers

## FORMATIONS

1991

### EGC

Ecole de commerce et gestion