



**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 janvier 2015

Consultant en immobilier traditionnel et professionnel. Formateur habilité au sein du réseau. Animation et accompagnement de 64 conseillers



### 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 revendant certaines à la concurrence.

### 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, 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



### Directeur régional

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
- ▶ 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 initiative 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