Une image contenant personne, sourire, Visage humain, mur

Description générée automatiquementUne image contenant noir, obscurité

Description générée automatiquementUne image contenant noir, obscurité

Description générée automatiquementUne image contenant noir, obscurité

Description générée automatiquement

**Hobbies**

* Cyclisme : cycliste passionné, participant à des courses locales
* Lecture : intérêt pour la littérature historique et les biographies
* Cuisine : passionné de cuisine française traditionnelle

Michel **Dirlo**

* 2007 : MBA en Management des Affaires, HEC Paris
* 2005 : Licence en Gestion et Commerce, Université Paris-Dauphine, Paris

**Formation**

**Qualités**

**Contact**

**Expériences Professionnelles**

**A propos de moi**

**Directeur de Magasin Expérimenté spécialisé en Management d'équipe et Stratégie Commerciale**

Fort d'une expérience de 15 ans en gestion de magasin, je suis reconnu pour ma capacité à augmenter les ventes et la rentabilité tout en assurant une expérience client exceptionnelle. Leader motivé, je suis efficace dans la formation d'équipes hautement performantes et dans l'instauration d'un environnement de travail positif et productif.

+336 01 02 03 04

votre.nom.prenom@gnail.com

Marseille, France

linkedin.com/votre-profil

**2013 - Présent : Directeur de Magasin, Carrefour, Paris**

* Gestion d'un magasin à grand volume, supervisant une équipe de 100+ employés
* Augmentation du chiffre d'affaires de 35% en 5 ans par le biais d'initiatives de merchandising stratégiques et d'une gestion efficace de l'inventaire
* Mise en place d'un programme de formation continue pour les employés, entraînant une augmentation de 20% de la satisfaction client
* Gestion des opérations quotidiennes, y compris le recrutement, la formation, l'établissement des horaires et la résolution des problèmes des employés

**2008 - 2013 : Directeur Adjoint, Leclerc, Paris**

* Supervision d'une équipe de 50 employés, avec un accent sur la formation et le développement
* Mise en œuvre d'initiatives de marketing en magasin, conduisant à une augmentation de 15% des ventes
* Gestion des stocks, des commandes et de l'optimisation de l'espace de vente
* Sens du détail
* Esprit d'initiative
* Capacité à travailler sous pression
* Excellentes compétences en communication

**Langues**

* Français : langue maternelle
* Anglais : C1 (cadre européen commun de référence pour les langues)
* Espagnol : B2 (cadre européen commun de référence pour les langues)

**Compétences**

* Leadership et gestion d'équipe
* Gestion des stocks et planification du merchandising
* Excellentes compétences en service à la clientèle
* Connaissance des principes de marketing et de vente
* Capacité à analyser les ventes et les rapports financiers