STEPHANE MARION

responsable magasin

stephane.marion65@gmail.com

06 77 48 68 23

LANGUES

- **Anglais** *(Professionnel)*
- **Espagnol** *(Professionnel)*

SOFT SKILLS

Leadership et management / **Orientation résultats et performance** / **Adaptabilité et résilience** / **Rigueur et organisation** / **Sens du service client** / **Esprit d'équipe** / **Autonomie** / **Réactivité** / **Force de proposition** / **Gestion du stress**

CENTRES D'INTÉRÊT

- **Développement commercial**
  Passionné par la croissance des points de vente et la fidélisation client.
- **Management d'équipe**
  Investi dans la montée en compétences et la cohésion des équipes.

Responsable magasin expérimenté, je mets à profit 30 ans d'expertise en management, pilotage commercial et optimisation des performances. Mon leadership, ma rigueur et mon sens du service client me permettent de dynamiser les équipes et d'assurer la rentabilité et la croissance du point de vente.

COMPÉTENCES

- **Gestion d'équipe et management opérationnel**
- **Pilotage des indicateurs de performance**
- **Développement commercial et fidélisation client**
- **Gestion des stocks et optimisation de la rentabilité**
- **Organisation et animation des ventes**
- **Formation et accompagnement des équipes**
- **Mise en place de stratégies commerciales**
- **Gestion administrative et suivi budgétaire**
- **Relations fournisseurs**
- **Maîtrise des outils numériques et reporting**

EXPÉRIENCES

- **Conseiller immobilier indépendant** - Janvier 2023 - Aujourd'hui
  Immo-Réseau - Sète (34)
  Prospection, mandats, négociation. Carte T.
- **Responsable de magasin** - Juin 2019 - Février 2023
  Fnac Darty - Capvern (65) – franchise CULTUCAP, 2 magasins
  En tant que responsable de magasin, j'ai assuré la gestion complète de deux points de vente, piloté les performances commerciales, encadré et formé une équipe de 15 personnes, et optimisé la rentabilité via la gestion des stocks et la relation fournisseurs. J'ai également développé la clientèle locale et mis en place des actions stratégiques pour dynamiser les ventes.
- **Vendeur conseil télécoms** - Janvier 2016 - Décembre 2018
  Bouygues Telecom - Haute-Garonne (31)
  Vente conseil B2C/B2B, objectifs, fidélisation.
- **Gérant** - Janvier 2001 - Décembre 2016
  Proxima Services (informatique) - Hautes-Pyrénées (65)
  Création et gestion d'entreprise, vente B2B/B2C.
- **Gestionnaire sinistres auto corporels** - Décembre 1993 - Décembre 1996
  AXA Assurances - Toulouse (31)
  Sinistres auto corporels, clients et experts.
- **Gestionnaire sinistres internationaux** - Janvier 1991 - Novembre 1993
  AXA Assurances - La Défense (92)
  Sinistres internationaux, clients et experts.

DIPLÔMES

▶ **DEUG Droit**

Université Paris 1
Solides bases juridiques utiles à la gestion administrative et au respect des réglementations en magasin.

▶ **Comptabilité & Gestion**

GRETA Toulouse
Maîtrise des fondamentaux de la gestion comptable et financière, essentiels pour le suivi budgétaire et l'optimisation des coûts en magasin.

▶ **Baccalauréat B**

Lycée Jean Lurçat, Paris
Formation généraliste en économie et gestion, apportant une vision globale des enjeux commerciaux et organisationnels.