

Manager de transition Retail / Directeur de magasin

7 rue des chardonnerets, 25700 Valentigney • 06 13 58 78 78 • schilling.la@gmail.com

2 enfants • Nationalité française

Laurent SCHILLING

Objectif professionnel

Manager de transition retail : diagnostic global et reprise d'exploitation, remise sous contrôle du P&L (chiffre d'affaires, marge, casse, stocks, productivité), reconstruction des équipes et relance du trafic et du panier, avec des résultats mesurables (trafic stabilisé, chiffre d'affaires redressé, casse réduite, panier moyen amélioré, hygiène remise sous contrôle).

Réalisations clés

- Redressement en 6 mois : fréquentation passée de 15 % de baisse à stable ; chiffre d'affaires passé de 25 % de baisse à 3 % de baisse.
- Panier moyen : de 18 € à 25 € via refonte de l'entrée magasin, promotion, politique prix et exécution.
- Casse : de 2,5 % à 1,5 % (objectif) grâce au suivi quotidien, recalage des commandes et prévisions de chiffre d'affaires.
- Hygiène : de 67 % à 90 % (audit laboratoire) via plan correctif nuisibles et routines de contrôle.
- Reprise d'une équipe de 17 pers. après 7 directions : cadrage, routines, engagement.
- Création/structuration d'un magasin en sous sol + livraison à domicile : +2 500 €/mois.

Cibles de missions

Redressement / stabilisation : redressement d'exploitation, reconstruction d'équipes, remise en conformité (hygiène/ERP), optimisation stocks/appro, relance commerciale, préparation cession/franchise.

Compétences clés

- Redressement centre de profit : pilotage P&L, marges, mix, productivité, cash, plans de redressement.
- Commerce : pricing, plan promo, merchandising/implantation, théâtralisation, parcours client, panier moyen.
- Stocks/appro : prévisions (catalogues), recalage commandes, rupture/surstock, casse, inventaires, taux de service.
- Excellence opérationnelle : routines terrain, standards, remise en rayon, flux caisse/atelier, planification.
- Management : stabilisation d'équipes, recrutement, formation, montée en compétences, conduite du changement.
- Qualité/HSE : HACCP, nuisibles, audits labo, sécurité/ERP, gestion prestataires et incidents.
- Négociation : fournisseurs (pièces spécifiques), bailleurs/galleries, partenaires locaux ; amélioration du taux de service.

Expérience professionnelle

06/2023 à 11/2024 | Directeur de supermarché, Bi1 (Schiever) à 15 à 17 pers. à CA ~3 M€

- Reprise d'une équipe de 17 pers. après 7 directions : cadrage, routines, engagement.
- Pilotage des ratios : fréquentation passée de 15 % de baisse à stable ; chiffre d'affaires passé de 25 % de baisse à 3 % de baisse.
- Zone d'entrée densifiée (produits d'appel/promo) et pricing réajusté : panier moyen 18 € à 25 €.
- Stocks/casse : restructuration des commandes, prévisions de CA ; casse 2,5 % à 1,5 % (objectif) et ruptures maîtrisées.
- Commandes catalogues pilotées sur prévisions de CA : quantités sécurisées, surstocks et invendus réduits.
- Hygiène : de 67 % à 90 % (audit laboratoire) via plan correctif nuisibles et routines de contrôle.
- Routines de remise en rayon déployées : standards, responsabilités, contrôle quotidien.
- Management de proximité : rituels quotidiens, écoute terrain, responsabilisation et engagement renforcés.

12/2018 à 01/2022 | Directeur de centre auto, Feu Vert (Montbéliard) à 10 à 12 pers. à CA ~2,5 M€

- Pilotage strict des ratios atelier/commerce : productivité, marge, taux de retour, NPS.
- Reconstruction de l'équipe atelier : recrutement, intégration, formation, standards métier.
- Organisation atelier : planification, qualité, délais ; discipline d'exécution.
- Déploiement « grosses mécaniques » tous véhicules : diagnostic, process, outillage ; montée en compétence.
- Relation fournisseurs renforcée : pièces spécifiques, délais sécurisés, taux de service amélioré.
- Relance fidélité + financement ; retour à l'équilibre du compte d'exploitation et progression des compétences/salaires.
- Cohésion atelier : coaching, sécurité des pratiques, fierté métier et autonomie accrues.

09/2016 à 09/2018 | Directeur supermarché Casino (lancement) à 10 à 13 pers. à CA 2,5 à 3 M€

- Création/structuration d'un supermarché en sous sol : implantation, équipements, organisation et flux.
- Optimisation commandes/approvisionnement ; mise en place de la livraison à domicile.
- Opérations commerciales à forte visibilité ; animation de la zone et partenariats commerçants.
- Gestion de défauts de construction ; coordination prestataires ; continuité d'activité.
- Culture d'équipe construite : recrutement, formation, routines, esprit service orienté client.

06/2015 à 11/2015 | Directeur Carrefour Market à 50 à 60 pers. à CA 14 à 16 M€

- Conduite d'exploitation sous contraintes juridiques/administratives (huissiers, conformité).
- Réorganisation suite à fermeture de zone et réduction de surface ; maintien du chiffre.

- Gestion fermeture partielle des caisses ; adaptation flux et planification.
- Plan d'actions commerce ; progression +5 % sur la période.
- Management sous pression : communication claire, soutien terrain, maintien de l'engagement équipes.

2013 à 2015 | Gérant, LS Distrib, Franchise Carrefour City (Saint Étienne) | Effectif 13 pers.

- Pilotage centre de profit : CA 3,1 → 3,25 M€ ; +2 % clients ; panier moyen 8 → 10 €.
- Création service livraison : +2 500 € / mois ; achats locaux et partenariats institutionnels.
- Réorganisation magasin 540 m² ; contrôle favorable Commission de Sécurité (2014).
- Management entrepreneurial : polyvalence, exigence bienveillante, fidélisation et stabilité de l'équipe.

2011 à 2013 | Directeur de magasin, Alinéa (Aubagne) à 16 000 m² à 187 pers. (17 directs)

- Baisse démarque 2 % → 1 % ; réduction coûts 150 k€ ; pilotage KPI et merchandising.
- Carte de financement : 5 % → 12,15 % du CA en 2 ans ; stabilisation CA 40 M€.
- Audit de l'existant, refonte parcours client/expositions, renégociation annuelle fournisseurs.
- Animation du dialogue social : CE/DP/CHSCT, comités de direction, communication interne.
- Leadership fédérateur : développement des managers, coaching, culture résultat et respect.

2007 à 2011 | Directeur de magasin, Conforama (Maubeuge) à 10 000 m² à 65 pers.

- Redressement dans contexte social tendu : CA 13 → 18 M€ ; rang national 90e → 50e.
- Optimisation achats/merchandising ; partenariats locaux ; pilotage P&L.
- Reconstruction du climat social, cadrage des pratiques commerciales, montée en compétence encadrement.
- Gestion RH de proximité : écoute, recadrage, accompagnement individuel, tensions réduites.

2003 à 2007 | Directeur de magasin, Brico Dépôt (Charleville Mézières) | Effectif 60 pers.

- Pilotage agrandissement : 3 300 → 5 300 m² ; CA 15 → 17 M€ ; conduite du projet travaux.
- Optimisation horaires/SIRH, achats et logistique ; management et IRP.
- Déploiement d'un contrôle des pointages et optimisation des plannings ; amélioration productivité.
- Animation terrain : briefings, sécurité, responsabilisation, montée en maturité des encadrants.

2000 à 2003 | Chef de secteur Jardin, Leroy Merlin (Mézières les Metz)

- Gestion de rayon et participation à la réflexion concept magasin ; CA +10 %.
- Animation d'équipe et sens du service : exemplarité, formation, écoute client.

1998 à 2000 | Chef de secteur Bazar (LS + service), Géant Casino (Saint Étienne)

- Management d'équipe et pilotage d'un périmètre LS et service ; exécution commerciale et stocks.
- Esprit d'équipe et standards : coordination LS/service, entraide, qualité d'exécution.

1992 à 1998 | Directeur de magasin, Auto Service (Marseille / Aix en Provence / Saint Étienne)

- Direction multi sites : exploitation, atelier, commerce, gestion P&L et encadrement.
- Management multi sites : délégation, harmonisation des pratiques, accompagnement des responsables.

1991 à 1992 | Chef de secteur, Norauto (Ormesson / Créteil)

- Gestion de secteur : objectifs, animation commerciale, suivi stocks et qualité service.
- Animation d'équipe : challenges, reconnaissance, amélioration continue et qualité service.

Formations

- 2017 à Dale Carnegie à Communication et Leadership
- Continu à Formations management en intra entreprise
- 1990 à BTS Communication et action publicitaire à ISEG, Paris
- 1988 à Baccalauréat G2 (équivalent STMG) à Lycée Beau Jardin, Saint Dié des Vosges

Langues et informatique

- Anglais : B1 (intermédiaire).
- Bureautique : Excel, Word, PowerPoint • Outils IA / no code : Airtable.

Centres d'intérêt

Motos, aéronautique, plongée, rugby, basket, golf.