

Gaëlle JEAN-FRANCOIS

10 rue de la Coudraie

78120 RAMBOUILLET

☎ : 06.58.01.98.89

✉ : gaelle.jeanfrancois@gmail.com



43 ans, mariée, 2 enfants

Directrice de magasin



EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

CARREFOUR

Depuis novembre 2013

Directrice d'hypermarché, *Etampes (91)*

Depuis septembre 2015

Profil

- ▶ Hypermarché de 240 personnes, surface de 8 000m², réalisant un CA supérieur à 72 M € et implanté au cœur de la ville

Challenge

- ▶ Maintenir les performances économiques du site malgré l'arrivée de nombreux concurrents dans la zone de chalandise

Mission

- ▶ Direction opérationnelle et autonome du centre de profit
- ▶ Management des équipes, responsable du dialogue social et de la qualité du management
- ▶ Garante de la relation client, du respect des procédures qualité, hygiène et sécurité
- ▶ Elaboration et pilotage de la stratégie du magasin dans le respect des politiques du Groupe
- ▶ Développement des ventes, du résultat et de la performance économique
- ▶ Direction des ressources humaines (gestion des carrières, plan de formation, construction de la feuille de route RH)
- ▶ Animation des instances représentatives du personnel (CE, DP, CHST)
- ▶ Gestion des enjeux internes et externes (mairie, associations, inspection du travail, CRAMIF, police...)

Divers

- ▶ Parcours In-booster (parcours d'innovation et gestion des
- ▶ Woman Leader (Atelier déjeuner, mentoring, partage d'expérience)

Directrice d'hypermarché en formation

Novembre 2013 à Septembre 2015

- ▶ Suivi du cursus « onboarding » des directeurs d'hypermarché Carrefour
- ▶ Intégration à la culture d'entreprise, aux outils
- ▶ Intérim sur différents magasins (Aubervilliers, Les Ulis, Rambouillet...)
- ▶ Mission transverse sur la mise en place du cross-merchandising pour l'ensemble des hypermarchés

Directrice de magasin Parly II, Le Chesnay (78)*Avril 2011 à Juillet 2013***Profil**

- ▶ Magasin de 2200m² réalisant un CA supérieur à 18 M € (parmi les 13 premiers d'Ile de France) et implanté dans un centre commercial avec une clientèle exigeante à fort pouvoir d'achat.

Challenge

- ▶ Intégrer l'activité Cuisine, Hisser le magasin parmi les 8er CA IDF depuis la fin des travaux

Mission

- ▶ Développer mon centre de profit en respectant la politique commerciale de l'entreprise
- ▶ Recruter et encadrer l'ensemble du personnel
- ▶ Piloter le compte d'exploitation
- ▶ Suivre le chiffre d'affaires, la réalisation des objectifs services, ainsi que la rentabilité des divers univers et corriger par des plans d'actions efficaces les décalages
- ▶ Maintenir un dialogue social harmonieux pendant cette période de forte mutation pour l'entreprise
- ▶ Etre garant des standards de qualité grâce à un outil performant de GED (Enquêtes clients ≈ 500 clients/mois en temps réel)
- ▶ Gestion de la veille concurrentielle

Directrice de magasin, Saint-Quentin-en-Yvelines (78)*Septembre 2007 à mars 2011***Profil**

- ▶ Magasin ancien concept au cœur d'un centre commercial familial mais en perte de vitesse

Mission

- ▶ Progression du CA sur la dernière année d'environ 4%
- ▶ Amélioration de la marge de 0.4 points.
- ▶ Remise à niveau du magasin (humain et résultats qualitatifs)
- ▶ Veiller à la sécurité des biens et des personnes du magasin
- ▶ Pilotage du compte d'exploitation, tableau de bord, plan d'activité, plan d'action
- ▶ Gestion des Ressources Humaines

FRANCE QUICK SA

De 1998 à Septembre 2007

Directrice de restaurant Quick Nation, Paris*2005 à août 2007***Profil**

- ▶ Restaurant familial et étudiants
- ▶ Forte visibilité enseigne. Forte rentabilité (parmi les 10 meilleures contributions). Peu de concurrence.

Problématique

- ▶ Fort potentiel de CA jusqu'alors sous-exploité.

Mission

- ▶ Gestion d'un établissement ouvert au public (7j/7) en toute autonomie avec délégation de pouvoir
- ▶ Animation des ventes, élaboration/suivi du plan marketing local (particuliers et entreprises), respect du plan marketing national

- ▶ Redresser l'opérationnel, restaurer un dialogue avec les partenaires sociaux (CGT et FO) et instances représentatives du personnel/travail
- ▶ Gestion d'équipe : 8 managers temps, 1 assistante administrative, 50 équipiers temps partiel/plein
- ▶ Recrutement, organisation du travail, plan de formation, gestion des carrières, entretiens d'évaluation, entretiens professionnels
- ▶ Gestion des paies, CP et RTT
- ▶ Gestion du compte d'exploitation, développement du CA, coaching des managers
- ▶ Gestion des livraisons, commandes, production et qualité (norme HACCP et directive UE)
- ▶ Elaboration/respect du budget et du plan de développement moyen terme sur 3 ans

Réussite

- ▶ CA de 4 M€ TTC ($\Delta=+ 7.5\%$ vs 2005)
- ▶ Quick Pilote
- ▶ Clientèle : 400 000 clients ($\Delta=+ 8.20\%$ vs 2005)
- ▶ Mise en place d'une équipe d'encadrement à forte compétence

Directrice de restaurant Quick Rivoli, Paris

2003 à 2005

Profil

- ▶ Restaurant de flux dit « flagship » à forte visibilité enseigne.
- ▶ Fort CA les samedis et lors d'événements sur la place de l'hôtel de ville (concerts, paris plage, patinoire, coupe d'Europe de football...)
- ▶ Faible rentabilité
- ▶ Equipe de + de 60 personnes

Problématique

- ▶ Garantir la rentabilité du restaurant en dépit d'un loyer très élevé.
- ▶ Optimisation des périodes de variation conjoncturelles du CA.

Réussite

- ▶ CA : 3.2 M€ TTC ($\Delta \approx +6\%$)
- ▶ Maintenir le statut de Quick Pilote
- ▶ Excellent résultat qualitatif

Directrice de restaurant Quick Wagram, Paris

2001 à 2003

Profil

- ▶ Clientèle familiale et d'entreprises avec une forte concurrence

Problématique

- ▶ Site en perte de vitesse inexorable compte tenu de l'agrandissement important du concurrent principal.

Mission

- ▶ Stabiliser le CA dans l'attente d'une future rénovation
- ▶ Maximiser la rentabilité malgré une variation négative du CA
- ▶ Equipe : 5 managers, 35 équipiers temps/partiel (forte présence syndicale)

Réussite

- ▶ CA : 2.8 M €
- ▶ Garantir la rentabilité du restaurant en dépit d'un loyer très élevé. Optimisation des périodes de variation conjoncturelles du CA

Manager restauration Sur les Quick WAGRAM et Quick des Champs Elysées

1998 à 2001

- ▶ Ouverture/Fermeture administrative
- ▶ Management des équipes
- ▶ Gestion de la marge, des commandes, des livraisons et des stocks
- ▶ Elaboration des plannings
- ▶ Veiller à la réalisation des ventes

CETELEM

Chargée clientèle de particuliers en stage/alternance

1996 à 1997

- ▶ Vente de produits financiers
- ▶ Négociation des crédits
- ▶ Réalisation et suivi des dossiers de crédit à la consommation et immobilier
- ▶ Prospection et relance téléphonique
- ▶ Accueil et information à la clientèle sur site



FORMATIONS

Ecole supérieure de Gestion Paris	1994 à 1997
Classe préparatoire HEC Lycée Sévigné	1992 à 1994
Baccalauréat B (économie) Epernay	1992

Langues

Anglais lu, écrit, parlé

Bureautique

Word, Excel, PowerPoint



DIVERS

Centres d'intérêt Sports

Management et coaching, littérature russe et classique
Fitness, course à pied