

Pascal PALISSEAU

DIRECTEUR DIRECTEUR ADJOINT

06 72 89 55 04

palisseau.pascal@gmail.com
1915 rte de Bordeaux
40230 St-Vincent-de-Tyrosse

Optimisation et développement de
votre entreprise



FORCES

- ✓ Organisateur performant
- ✓ Forte culture du résultat
- ✓ Anticipation et gestion des priorités
- ✓ Esprit d'équipe
- ✓ Autonomie
- ✓ Grande adaptabilité

COMPÉTENCES

GESTION COMMERCIALE

- Être acteur de l'élaboration des politiques et des choix stratégiques du magasin
- Établir un budget, analyser les résultats et prescrire les mesures correctives
- Superviser et garantir la bonne application de la politique commerciale
- Maîtriser les techniques commerciales : veille marketing et concurrentielle
- Gérer l'activité logistique : planning livraison, gestion des stocks et des achats, inventaire, maîtriser la démarque
- Assurer la dynamique commerciale en respectant les fondamentaux du métier
- Proposer des axes d'améliorations et de progressions
- Construire une offre et des actions commerciales : choix des gammes, prix de vente

RESSOURCES HUMAINES

- Manager, fédérer, animer l'ensemble des collaborateurs dans la progression
- Superviser la gestion des ressources humaines : paie, recrutement, formation
- Assurer une coopération efficace entre les équipes commerciales et techniques
- Développer les compétences des collaborateurs
- Communiquer les informations sur les résultats, les évolutions, les enjeux internes
- Analyser la performance et soutenir la motivation des équipes

PARCOURS PROFESSIONNEL

- **CONSEILLER DE DIRECTION** Depuis 2016
Traiteur « Entre Délices et Malices » à St-Vincent-de-Tyrosse (40)
Développement de la stratégie commerciale, réduction des frais d'exploitation augmentation du CA (+10%) et de la marge (+5%)
- **COMMERCIAL** 2015 - 2016
SARL Corane à Toulouse (31)
Mise en place d'opérations commerciales, optimisation des relations commerciales, prospection sur salon en centrales d'achats
- **PROJET CRÉATION BOUTIQUE DE DÉCORATION** 2014 - 2015
Entrepreneuriat : Étude de marche, business plan, prospection et sélection des fournisseurs, plan d'implantation
- **CHEF DE DÉPARTEMENT BAZAR** 1995 - 2013
Département bazar : permanent, saisonnier, technique et culturel
Hypermarché Leclerc de 6500m²/CA 8M€/20 pers. à St-Vincent-de-Tyrosse (40)
Hypermarché Leclerc de 5500m²/CA 10M€/30 pers. à Urrugne (64)
- **CHEF DE DÉPARTEMENT PGC** 1988 - 1995
PGC : produits grande consommation
Hypermarché Leclerc de 4000m² à Beaugency (45) et Altkirch (68)
- **EMPLOYÉ LIBRE-SERVICE PRODUITS FRAIS** 1982 - 1986
Hypermarché Leclerc 2500m² à Caen (14)

INFORMATIQUE

- ✓ Word, Excel
- ✓ Réseaux sociaux
- ✓ Progiciels de gestion : Abacco, Gesap, Aladin, Newmag

DIPLÔMES

1988 Diplôme d'état ECAL
Niveau Bac +2
École des cadres du commerce
d'alimentation à Rouen

1981 BEP - Distribution et
commercialisation des produits
agricoles
À Chambray les tours

FORMATIONS

2015 Entreprendre CCI Dax

1990 Stage 1er degré vins de
Bordeaux SIBV (syndicat
interprofessionnel des vins de
Bordeaux)

ASSOCIATIF

Membre de l'association Nouvelle
Donne Pays Basque Landes, cadres
porteurs de projets

Bénévole à la banque alimentaire

CENTRES D'INTÉRÊT

- ✓ Agro biologie
- ✓ Musique
- ✓ Squash
- ✓ Home staging