

# 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 6500m<sup>2</sup>/CA 8M€/20 pers. à St-Vincent-de-Tyrosse (40)  
Hypermarché Leclerc de 5500m<sup>2</sup>/CA 10M€/30 pers. à Urrugne (64)
- **CHEF DE DÉPARTEMENT PGC** 1988 - 1995  
PGC : produits grande consommation  
Hypermarché Leclerc de 4000m<sup>2</sup> à Beaugency (45) et Altkirch (68)
- **EMPLOYÉ LIBRE-SERVICE PRODUITS FRAIS** 1982 - 1986  
Hypermarché Leclerc 2500m<sup>2</sup> 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