



Matteo

LORENZON

📍 Anancy-Le-Vieux (74)

☎ +33 (6) 89 91 04 49

✉ mlorenzonpro@gmail.com

FORMATION

Master 2 – ILEPS Sciences du management et métiers du sport – 2017 (France)

Licence – UPX Management du sport – 2013 (France)

LANGUES

Français

Italien

Anglais

QUALITÉS

Adaptable

Autonome

Organisé

Management

Travail d'équipe

INTERÊTS

Sport – Voyage – Mode –
Nouvelles technologies

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

RITM Paris

Septembre 2019 – Juillet 2023

MANAGER RÉGIONAL

- Responsable de 6 clubs de remise en forme premium
- Participation au comité de direction générale ainsi qu'à la mise en place de la stratégie de l'entreprise
- Suivi, analyse et amélioration des indicateurs de performance commerciaux et sportifs
- Contrôle de la qualité du service
- Management de 90 collaborateurs

MANAGER DE CLUB

- Analyse et pilote des frais, dépenses et salaires
- Pilote les flux financiers et les remises en banque
- Analyse des indicateurs de vente et performance
- Mise en place de la stratégie sportive
- Gestion des stocks
- Contrôle du respect des règles de sécurité
- Responsable recrutement et formation
- Management au quotidien des équipes
- Responsable de la gestion du personnel
- Management de 20 collaborateurs
- Membre du comité de direction générale

TEMPLE | NOBLE ART

Septembre 2017 – Septembre 2019

DIRECTEUR ADJOINT

- Resp. de la politique commerciale définie par la direction générale
- Resp. de la maintenance du club et des relations fournisseurs
- Gestion du CRM (club & siège)
- Développement d'activation marketing en club (Pulco / Kinder...)
- Veille concurrentielle
- Gestion des facturations des coachs
- Accroître le parc membre et fidélisation
- Participation au comité de direction hebdomadaire

CHARGÉ DE MISSION

- Commercial BtoC
- Contrôle régulier des installations en club
- Prospection de nouveaux clients
- Responsable cours particuliers

DECATHLON

Mai 2013 – Août 2017

CONSEILLER COMMERCIAL

- Supervision et gestion des inventaires / stocks
- Organisation de la boutique et du merchandising
- Maîtrise des techniques de vente (accueil, conseil, argumentation)
- Encaissement des clients et gestion caisse
- Organiser les périodes de soldes (prix, placement boutique...)