

Johann DAIRE

Permis B + véhicule
04/09/1980

Lieu-dit "Canteloup" 
31590 VERFEIL
06.18.73.27.85 
jo.daire@gmail.com 

Mon expérience, partagée entre activité en magasin et dispense de formations commerce/vente a nécessité de l'organisation, de la collaboration, de l'adaptabilité, de la patience. Instaurer un esprit d'équipe, faire preuve d'empathie, d'écoute active est également indispensable dans une optique managériale altruiste. Ce sont les qualités et atouts auxquels je suis attaché et que je veux mettre en avant dans ma pratique professionnelle quotidienne.

Parcours professionnel

▪ SEPTEMBRE 2020 – JUILLET 2024

Formateur commerce / IFCDiS (Institut de Formation pour le Commerce et la Distribution), Toulouse (31)

- Animer les sessions de formation en mix learning (distanciel et présentiel)
- Aborder toutes les thématiques du commerce, de la vente, du management, de la gestion
- Développer les compétences des candidats en vue de leur certification et de leur insertion professionnelle
- Évaluer et préparer les stagiaires aux titres professionnels d'Employé commercial/Employée Commerciale, Conseiller/Conseillère de Ventes et Manager d'Unité Marchande

▪ SEPTEMBRE 2008 – DÉCEMBRE 2019

Manager magasin / Carrefour City (magasin école), St Grégoire (35)

- Manager l'équipe (12 personnes)
- Recruter, évaluer les collaborateurs
- Faire monter en compétences et responsabiliser
- Planifier et coordonner l'activité de l'équipe
- Suivre le compte de gestion et les KPI, réajuster et mettre en place des plans d'action dans une optique de rentabilité
- Assurer la satisfaction client
- Sensibiliser les collaborateurs aux règles d'hygiène et de sécurité
- Former les futurs franchisés à l'approvisionnement, aux règles de merchandising de Carrefour Proximité, à la fidélisation, aux contrôles des flux financiers quotidiens, au back office (outil de gestion commerciale) et front office (système d'encaissement)

▪ JUILLET 2004 – JUILLET 2007

Chef de secteur adjoint Épicerie-Liquide / Super U, Liffré (35)

- Mettre en place les opérations promotionnelles, théâtraliser
- Assurer le suivi des performances rayons, contrôler le niveau des stocks, commander l'offre permanente
- Gérer les commandes des comptes pro et associatifs
- Implanter et recadrer les rayons en suivant les règles de merchandising de l'enseigne

▪ MAI – SEPTEMBRE 2003

Assistant Développement / Fédération Française de Golf

(stage dans le cadre du Master Management du Sport), Levallois-Perret (92)

- Élaborer un rapport en mettant en lumière les caractéristiques, les attentes des golfeurs (sur la base de 3 000 questionnaires) et mettre en avant l'intérêt de l'étude tant sur le plan quantitatif (faire adhérer de nouveaux licenciés) que qualitatif (adapter de nouvelles modalités de pratique).
- Mémoire d'étude : *Stratégie et développement en milieu fédéral- l'exemple de la FFGolf* - montrant les enjeux qui attendent la FFGolf et proposer des axes de réflexion pour ouvrir ce sport : renouveler les événements de découverte, développer les équipements ludiques et urbains, sonder régulièrement les licenciés.

Formation

▪ 2004

Master Administrations des Entreprises / IAE Poitiers

▪ 2003

Master Management du Sport / Université Poitiers

▪ 2001

Licence STAPS Management du Sport / Université Rennes II

▪ 1998

BAC S / Lycée Île de France – Rennes

Loisirs, centres d'intérêt

Pratique du Basket durant 15 ans (niveau pré-national)

Intérêt pour le Basket américain (NBA), les compétitions sportives

Activités familiales : jeux de société, activités sportives avec mes enfants, promenades, cinéma

