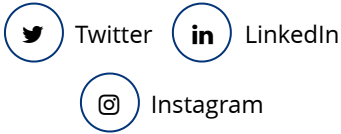


Clément Gracyk

Responsable
Développement
Immobilier
Promotion &
Communication
Externe - LIDL



Après avoir préparé un master en Management option Management, spécialité MDA (Marketing de la Distribution et Achats) à l'ESC de Dijon en Alternance, j'ai passé presque 10ans en tant Responsable Ventes Secteur.

En 2021, un nouveau challenge se présente en tant que Chargé de Mission Immobilière au sein de la société LIDL.

33 ans
Permis de conduire
📍 Région Chalon sur Saone
France

✉ clement.gracyk@gmail.com

COMPÉTENCES

Langues

- ▶ Anglais: Niveau courant, TOEIC (885 / 990), TOEFL (70 / 120) et diplôme de connaissances de l'anglais des affaires FBBCI niveau Merit, IELTS niveau 7
- ▶ Espagnol: intermédiaire, séjour de 3 mois à Grenade pour mes études (2009)



EXPÉRIENCES

Responsable de Développement Immobilier & Communication Externe



LIDL - Depuis février 2022

- ▶ Responsable du Développement Immobilier (RDI) sur les départements 21, 71, 89, 01 (jusqu'à Bourg en Bresse) et 70 (jusqu'à Gray), les missions principales sont de gérer et optimiser le portefeuille immobilier existant, prospecter en vue d'installer de nouveaux supermarchés, être garant de l'expansion de l'enseigne.
- ▶ Suivre la stratégie d'expansion de la Direction Régionale et du Siège
- ▶ Trouver et négocier les meilleurs emplacements où implanter des Supermarchés
- ▶ Optimiser le portefeuille immobilier existant de l'entreprise
- ▶ Représenter dans le cadre de son expansion l'enseigne auprès des acteurs politiques et institutionnels
- ▶ Porteur de projets de promotion immobilier
- ▶ Chargé de communication externe pour la direction régionale de Montchanin : communication visuelle, relations externes; organisation d'évènements, sponsoring...

Chargé de Mission Immobilier Promotion & de Communication Externe



LIDL - Mars 2021 à février 2022

- ▶ Responsable du Développement Immobilier (RDI) sur les départements 21, 89, 71 et 70 (jusqu'à Gray), les missions principales sont de gérer et optimiser le portefeuille immobilier existant, prospecter en vue d'installer de nouveaux supermarchés, être garant de l'expansion de l'enseigne.
- ▶ Suivre la stratégie d'expansion de la Direction Régionale et du Siège
- ▶ Trouver et négocier les meilleurs emplacements où implanter des Supermarchés
- ▶ Optimiser le portefeuille immobilier existant de l'entreprise
- ▶ Représenter dans le cadre de son expansion l'enseigne auprès des acteurs politiques et institutionnels
- ▶ Porteur de projets de promotion immobilier
- ▶ Chargé de communication externe pour la direction régionale de Montchanin : communication visuelle, relations externes; organisation d'évènements, sponsoring...

Responsable des Ventes Secteur



LIDL - Mars 2020 à mars 2021 - CDI - Saone et Loire - France

Missions principales :

- ▶ Gérer et animer un réseau de plusieurs supermarchés tant sur l'aspect commercial, économique et RH
- ▶ Veiller au quotidien à la mise en œuvre du concept de l'enseigne représenté par les « 5 piliers »
- ▶ Superviser une équipe d'environ 130 collaborateurs : analyse des besoins, recrutement, intégration et formation, évaluation et développement des compétences
- ▶ Optimiser le chiffre d'affaires et les coûts des magasins dans le but d'améliorer la rentabilité

Responsable des Ventes Secteur

LIDL - Janvier 2019 à mars 2020 - CDI



Missions principales :

- Gérer et animer un réseau de plusieurs supermarchés tant sur l'aspect commercial, économique et RH
- Veiller au quotidien à la mise en œuvre du concept de l'enseigne représenté par les « 5 piliers »
- Superviser une équipe d'environ 100 collaborateurs : analyse des besoins, recrutement, intégration et formation, évaluation et développement des compétences
- Optimiser le chiffre d'affaires et les coûts des magasins dans le but d'améliorer la rentabilité

Responsable des Ventes Secteur

LIDL - Mars 2017 à janvier 2019 - CDI - Saone et Loire



Gestion de 4 magasins en Saone et Loire et dans l'Ain

Responsable Vente Secteur

LIDL - Avril 2016 à mars 2017 - CDI - Saone et Loire - France



- Gestion de 5 magasins en Saone et Loire, dans l'Ain et le Doubs
- Entre 70 et 80 personnes
- 18/01/17: ouverture du nouveau Magasin de Tournus, 1400m² de surface de vente

Responsable Vente Secteur

LIDL - Décembre 2014 à avril 2016 - CDI - France



- Gestion de 5 magasins en Saône et Loire (Bresse) et dans l'Ain
- Environ 40 personnes

Responsable Ventes Secteur

LIDL - Novembre 2013 à décembre 2014 - CDI - Montceau les Mines - France



- Gestion de 4 à 7 magasins entre le Jura et la Saone et Loire
- Entre 30 et 50 personnes

Responsable Ventes Secteur

LIDL - Août 2013 à octobre 2013 - CDI - Montceau les Mines - France



- Gestion de 4 magasins entre le Jura et le Doubs
- Entre 30 et 40 personnes

Responsable des Ventes Secteur en Apprentissage

LIDL - Janvier 2012 à juillet 2013 - Contrat d'apprentissage - Direction Régionale de Montceau les Mines - France



- Management, gestion, commerce...
- Différents postes: Caissier, Chef Caissier, Responsable de Magasin, Responsable des Ventes Secteur
- Gestion de deux magasins a fort et faible chiffre d'affaire en autonomie (Dole: 4 personnes. Nevers : 11 personnes)
- Mission "Animation": en tant que Réseau "animation", suivi du déploiement du pain dans les magasins LIDL et gestion de l'animation et du complément de formation des équipes concernées. | Contrôle Tracts sur zone de chalandise.
- Participation à l'ouverture d'un nouveau magasin
- Implantation / Réimplantation de magasin
- Pilotage de magasins (entre 2 et 4)
- Mission Inventaire

Power Searching Course with Google Certification



Google - Septembre 2012 à octobre 2012 - Web - France

- ▶ Cours officiels délivrés par les experts Google (cours en Anglais)
- ▶ Apprendre à utiliser de manière optimum le moteur de recherche Google et ses fonctionnalités, ainsi que les services Google
- ▶ Maîtriser le moteur de recherche dans le but de faire de la recherche avancée sur n'importe quel domaine.

Viadeo Student challenge



Viadeo - Décembre 2011 à mars 2012 - Paris - France

- ▶ 200 équipes de toute la France, un dossier sur un thème (la communication au sein des Juniors Entreprises)
- ▶ 6ème lors de la finale nationale (Participation du TOP 8 à l'épreuve finale)
- ▶ 1er Concours Social Média Étudiant.

Assistant de Direction



Flunch - Mai 2011 à août 2011 - Stage - Marsannay La Cote - France

- ▶ Management des équipes des différents pôles (Chaud, Froid...)
- ▶ Gestion du restaurant (mise en place des services...)
- ▶ Gestion des stocks
- ▶ Gestion d'un défi commerce ("viva espana")

Conseiller clientèle



SFR (groupe SFD) - Décembre 2010 à janvier 2011 - CDD - Perrigny les Dijon - France

Webmaster-Conseiller clientèle



Domaine Armelle et Bernard Rion - 2010 - Stage - Vosne-Romanée - France

FORMATIONS

Gérer la performance

LINKEDIN LEARNING

Mars 2020 à avril 2020

Cursus de formation de 8h30 contenant les modules suivants :

- ▶ Recrutement basé sur la performance
- ▶ Développer une stratégie
- ▶ Constituer une équipe ultra-performante
- ▶ Etablir les objectifs
- ▶ Placer la responsabilisation au coeur de l'entreprise
- ▶ Coacher et aider les employés à se développer
- ▶ Gérer les problèmes de performances des employés
- ▶ Laisser partir un employé

Devenir Scrum Master

LINKEDIN LEARNING

Mars 2020

Contenu de la formation en ligne : Brandon Raines explique aux nouveaux Scrum Masters (ou à leurs collaborateurs) comment réussir dans ce rôle, à savoir les caractéristiques clés qui distinguent les bons Scrum Masters de leurs concurrents. Comprendre comment les bons Scrum Masters guident leurs équipes sur le chemin de la réussite en éliminant les obstacles, en identifiant les causes profondes, en endossant un rôle de coach, et plus encore.

Maitriser le Real-Time Bidding

LINKEDIN LEARNING

Mars 2020

Contenu du cours en ligne : "Comment l'achat d'espaces publicitaires en temps réel fonctionne-t-il ? Comment paramétrer une campagne ? Quelles sont les activations possibles et les fonctionnalités de ciblage ? Dans ce cours, Tony Carpentier, fondateur de l'agence de webmarketing Enablers, apporte des solutions à vos interrogations. Ensemble, vous aborderez le principe du real-time bidding (RTB) ainsi que son fonctionnement."

Master en Management en alternance

ESC DIJON BOURGOGNE

Septembre 2011 à juillet 2013

Troisième année de Master en Management option Management spécialisation MDA en alternance au sein de la société LIDL.

Fonction: Responsable des Ventes Secteur

PORTFOLIOS

Remise de Chèque club de Handball Avalon



Site web

<https://www.linkedin.com/feed/update/urn:li:activity:6836394140654206976/>

Ouverture Magasin Mâcon-Vinzelles (20/02/19)



Site web

<https://www.lejsl.com/edition-macon/2019/02/19/vinzelles-le-nouveau-supermarche-de-proximite-lidl-en-images>