

Mickaël PORTAS

Basé dans le 45 Orléans

+33 (0)6 62 12 21 52

mikailportas@gmail.fr

DIRECTEUR MARKETING ET ACHATS

Expert et passionné autour de quatre domaines :

Marketing, achats, business stores et management

Grande capacité d'adaptation et excellent relationnel dans la bienveillance

Reconnu pour mes compétences managériales, je suis animé par

l'épanouissement professionnel de mon équipe

MES COMPETENCES

Avoir les bons produits au bon moment et au bon prix.

Marketing

Analyser les chiffres

Construire des assortiments optimums

Communication

Merchandising

Achats

Développer des produits

Sourcer et gérer un panel de fournisseurs

Négocier marges et accords commerciaux

Création de promotions nationales, régionales et personnalisées

Business store

Aider à développer le chiffre d'affaires et optimiser les marges

Gérer les problématiques de taille, de zone de chalandise

Définir les besoins

Fidéliser les clients

Manager et fédérer une équipe

Déléguer différentes tâches

Communiquer par le biais de support variés

Etre disponible pour former et expliquer

Encourager

LANGUE

Anglais : niveau B2

INFORMATIQUE

Pack office

SAP

STORELAND : gestion des achats et stocks

FORMATIONS

1991 – 1996 : CCIP Ecole supérieure de négociation commerciale : grande distribution

1996 – 2004 : Stages de négociation et de management

CENTRES D'INTERET

Remise en forme / fitness

Activité culinaire : Equilibre nutritionnel

Adhérent Maison des Cadres du Loiret

EXPERIENCES

Depuis 2019 ALBERR HUMANITY ASSOCIATION : objets publicitaires

Responsable produits

- Développer des produits : Asie, Europe et Maghreb en fonction des besoins et des marchés concernés

2018 - 2019 DISTRICENTER : confection H/F/E, linge de maison, CA 220M€, 170 magasins

Directeur marketing budget 60M€, manager de 8 personnes

- Définir le cadrage budgétaire PE20 et AH20 52M€ : 55% vêtements et 45% chaussures en répartissant les parts de marché par rayons, familles et sous-familles
- Construire des assortiments optimums, tronc d'assortiment commun
- Gérer des soldes, super affaire et hors-saison

2016 - 2018 MACDAN : confection H/F/E, PGC, bazar, CA 100M€, 28 magasins

Directeur de l'offre budget 45M€ manager d'une équipe de 10 personnes

- Analyser les performances commerciales
- Construire des catégories génératrices de chiffre d'affaires et de rentabilité
- Négocier avec les fournisseurs des accords annuels en fonction du cash-flow

2013 - 2015 THE ONE : confection H/F/E, CA 12M€ site marchand

Responsable marketing et achats manager d'une équipe de 5 personnes

- Définir des gammes en fonction des besoins du marché
- Sourcer, négocier : prix, marges, délais, qualité, coûts et gérer un panel de fournisseurs
- Rechercher et développer des partenariats avec des enseignes d'indépendants

2007 – 2011 STOKOMANI : textile maison, PGC, alimentaire plaisir, confection, CA 150M€ - 30 magasins

Catégorie manager budget 45M€, manager d'une équipe de 2 personnes

- Analyser et mettre en place les actions correctives nécessaires en fonction des chiffres, CA, marges, promotions, soldes, performances du produit, veille concurrentielle
- Gérer le mix produit en fonction du CA
- Optimiser les assortiments de produits

2004 – 2007 NOZ : textile maison, décoration, art de la table, CA 250M€ 150 magasins

Chef de groupe CA 51M€, manager d'une équipe de 6 personnes

- Analyser et synthétiser les chiffres du marché
- Construire des gammes de produits
- Réaliser une veille concurrentielle, benchmark, salons, web, magazines

1996 – 2004 LE GROUPEMENT DES MOUSQUETAIRES CA 30Md€ +3000 magasins

Catégorie manager CA 130M€, manager d'une équipe de 6 personnes

- Analyser et mener les actions nécessaires en fonction des résultats chiffrés
- Construire des assortiments et des promotions adaptés aux besoins des magasins
- Réaliser une veille concurrentielle, benchmark, salons, web, magazines

Acheteur – chef de produit CA 60M€, manager d'une équipe de 6 personnes

- Construire des gammes de produits optimums par rayon
- Sourcer et négocier avec un panel fournisseurs
- Développer nos marques propres en fonction des marchés concernés