



# Séverine FOUQUET

## Directrice d'Agence

Gestionnaire d'équipes avec une forte culture du résultat ayant plus de 15 années de solide expérience dans la gestion humaine et financière.

### PARCOURS PROFESSIONNEL

#### COORDONNÉES

06 10 61 38 12

[severinefouquet@hotmail.com](mailto:severinefouquet@hotmail.com)

Mobilité : Gironde

#### COMPÉTENCES

- Management
- Recrutement
- Gestion de sites
- Chiffrage / Calcul de coût
- Règles Hygiène / Sécurité
- Gestion budgétaire
- Contrôle de prestation
- Déterminer des actions correctives
- Législation sociale
- Mise en place de procédures Qualité
- Force de proposition
- Pack Office

#### SOFT-SKILLS

- Autonome
- Sens de l'organisation
- Capacité d'adaptation
- Bon relationnel
- Travail en équipe

#### LANGUES

- Anglais : Bon niveau
- Espagnol : Intermédiaire

#### LOISIRS

- Crossfit
- Vélo
- Voyages
- Gastronomie



[linkedin.com/in/severinefouquet](https://www.linkedin.com/in/severinefouquet)

#### RESPONSABLE D'EXPLOITATION – GSF ATLANTIS

*Jun 2015 – en cours*

*Nettoyage Industriel et Prestations associées*

**Suivi Relation Client :** (CA 2.4 millions annuels) : Contact privilégié de référence, Responsable de la satisfaction Client, Visites régulières, Traçabilité des réunions et contrôles, Etude des besoins, Fidélisation.

**Ressources Humaines :** Animation d'une équipe (env. 80 salariés), Recrutement et formation, Réalisation et suivi d'entretiens professionnels, Gestion des plannings, Gestion de paies (préparation des variables et contrôle), Procédures disciplinaires.

**Gestion économique :** Approvisionnement des sites et maîtrise des indicateurs de performance, Gestion des commandes

**Agent de référence des Troubles Musculo Squelettiques :** auprès de la CARSAT

**Référente MASE :** Certification Qualité Sécurité Environnement / RSE

#### GERANTE EURL – FRANCHISEE INDEPENDANTE

*Jun 2013 – Mars 2015*

**Gestion commerciale :** Développement de chiffre d'affaires, Fidélisation de clientèle, Création de partenariats commerciaux

**Gestion financière :** Comptabilité, Optimisation des coûts

#### RESPONSABLE DES VENTES SECTEUR – LIDL

*Septembre 2006 – Janvier 2013*

**Gestion d'un réseau de supermarchés** (CA 12 millions annuels) : Adaptation aux problématiques de chaque point de vente

**Management des équipes :** (40 à 60 collaborateurs) : recrutement, formation, implication, planning, objectifs...

**Gestion de la rentabilité :** du secteur en accord avec la stratégie commerciale de l'enseigne, optimisation des coûts d'exploitation

**Interface** entre les magasins et la Direction de l'entreprise

**Application de la politique commerciale :** Respect du concept et procédures, Aménagement des points de vente, Approvisionnement des magasins

### FORMATIONS

Bac + 5 Ecole de Commerce  
Master II – INSEEC BORDEAUX

*Obtention : 2006*

Ecole de Commerce  
CAPILANO COLLEGE – Vancouver / CANADA

*Obtention : 2005*

BTS ACTION COMMERCIALE  
Bac + 2, Lycée Gustave Eiffel, Bordeaux.

*Obtention : 2013*