

Fabrice FERRER

Directeur Filiale
Suisse Romande
Dallmayr



Organisé et orienté
resultats

Expert en négociations

Gestion des marges
arrières

Business plan / suivi /
tableau de bords

Management de projet et
d'équipe



COMPÉTENCES

Achats et Approvisionnements

- ▶ Gestion des contrats et partenariats locaux nationaux internationaux exclusifs ou à marque (MMD)
- ▶ Gestion des tableaux de bord et objectifs achats
- ▶ Gestion et mise en place des circuits d'approvisionnement
- ▶ Gestion des appels d'offres selon cahiers des charges (publics, privés) / Enchères inversées
- ▶ Gestion des marges arrières
- ▶ Création de filières à marque de distributeur
- ▶ Gestion des ordonnacements et statistiques de ventes
- ▶ Forcast, attérisages, prévisions
- ▶ Intégration de la proximité, fair trade et développement durable

Vente et stratégie commerciale

- ▶ Négociation commerciale et contrat
- ▶ Définition des stratégies commerciales et communication
- ▶ Elaboration du plan d'action commercial annuel
- ▶ Elaboration des stratégies de vente
- ▶ Mise en place business-model et innovation vente
- ▶ Gestion portefeuille clients
- ▶ Elaborations des budgets


Gestion commerciale et financière de centres de profits

- ▶ Application et suivi de la politique commerciale
- ▶ Animation des ventes / Gestion des équipes (ex: 200 salariés)
- ▶ Suivi jusqu'à 60 comptes d'exploitation (Carrefour Ile de France)
- ▶ Gestion approvisionnements / actifs (mobiliers, immobiliers, services)
- ▶ Suivi clients
- ▶ Elaboration / garant des budgets

Animation de réseau

- ▶ Diffusion / contrôle de la stratégie commerciale
- ▶ Développement national d'une enseigne
- ▶ Coordinations des plans de formation
- ▶ Organisation et animation des réunions régionales
- ▶ Conseil et appui en termes de développement commercial
- ▶ Développement de synergies commerciales

Langues

- ▶ Anglais 
- ▶ Espagnol 
- ▶ Arabe 
- ▶ Neerlandais 

Informatique

- ▶ Pack office Excel PPT WORD ACCESS 
- ▶ Prezi 
- ▶ ERP / SAP 

FORMATIONS

Maîtrise administration et gestion des entreprises (AGE)

UNIVERSITÉ MONTPELLIER U1

Septembre 1994 à juin 1995

Savoir gérer une entreprise avec option marketing

A 52 ans, je suis diplômé d'une maîtrise en management des entreprises et d'un diplôme universitaire en gestion et transaction immobilière. J'ai complété ma formation au travers de mon expérience professionnelle, notamment dans la création et le développement de concepts commerciaux, l'animation de réseau, la gestion commerciale et financière de centres de profits.

Passionné par le commerce, les contacts et la négociation, j'ai pu enrichir mon savoir-faire pour les achats au sein de la grande distribution (Carrefour) et pour mon propre compte.

Actuellement, je suis Directeur Suisse Romande pour Dallmayr avec 672 collaborateurs, Précédemment Directeur Achats et Logistique (230 fournisseurs, 60 M d'achats, 8000 clients) pour les sociétés Bevanar / Dorga et CDD, Ainsi que pour le groupe de restauration Novae (Caterer Roman désormais SODEXO) ou j'occupais également le poste de responsable opérationnel pour la division distribution automatique (parc machines = 500 CA 2.5 M).

Rompus à toutes les techniques de négociations (appels d'offres publics, privés, enchères inversées, challengées, volumétriques...), locales, nationales et internationales, j'ai pu mettre en place des partenariats, développer des synergies achats inter-entreprises et prendre un positionnement sur le développement durable, la santé, la proximité et la RSE.

Expert en gestion des "back-margins", je sais gérer, anticiper et prévoir les fluctuations de résultats.

52 ans
Permis de conduire
📍 Charrot (1257) Suisse

✉ ferrer.fabrice@gmail.com
☎ +33 6 21 88 94 67

Institut de la construction et de l'habitat (ICH)

ICH MONTPELLIER U1

Septembre 1993 à juin 1995

Diplôme professionnel lié à l'immobilier

Licence Maîtrise administration et gestion des entreprises (AGE)

UNIVERSITÉ MONTPELLIER U1

Septembre 1993 à juin 1994

Savoir gérer une entreprise avec option marketing

DEUG administration économique et sociale (AES)

UNIVERSITÉ MONTPELLIER U1

Septembre 1991 à juin 1993

Diplôme d'études universitaires générales BAC + 2

Formation au droit privé et public, économie, maths, statistiques.

Bac B

LYCÉE MONTAURY

Juillet 1990

Bac général B filière économique

Formation Entreprise

NOVAE RESTAURATION SA

- ▶ Le non verbal pour mieux communiquer: techniques de synergologie
- ▶ L'art de convaincre
- ▶ Mind Mapping
- ▶ Prezi

Formation Entreprise

CARREFOUR

Management

- Réglementation sociale au quotidien - stratégie des alliés - les partenaires sociaux
- Fonction encadrement

Formation produits frais

- Formation aux métiers des produits frais (charcuterie, fromages, traiteur, poissonnerie, fruits et légumes, boucherie, boulangerie pâtisserie)

Marketing de combat

- Etude des stratégies marketing de Carrefour et de ses compétiteurs.
- Module marketing de combat

Vendre / Négocier les achats

- Techniques de ventes et commercialisation
- Pricing
- Module Négociation 1, 2 et 3

EXPÉRIENCES

Directeur filiale Suisse Romande

Dallamayr - Depuis avril 2020 - Suisse

Directeur Achats et Opérations

Bevanar SA + Dorga SA + CDD Suisse - Novembre 2018 à mars 2020

- Gestion des Fournisseurs sur les 3 entreprises (230)
- Gestion équipe de Cat Man (5 collaborateurs) sur les 3 entreprises
- Gestion équipe Logistique (30 collaborateurs)
- Gestion équipe Administration de Ventes (5 collaborateurs)
- Gestion de grands comptes
- Membre du comité de Direction

Responsable Achats

Pomona Suisse Dfood - Mai 2018 à octobre 2018

- Gestion des fournisseurs (contrats et négociations)
- Gestion de l'équipe d'approvisionnement
- Structuration du Tronc d'Assortiment National

RESPONSABLE ACHATS et DISTRIBUTION AUTOMATIQUE

NOVAE RESTAURATION SA - Janvier 2012 à juillet 2017 - CDI -
Gland - Suisse

- Création et déploiement du concept snacking de Novae
- Responsable achats (60 Millions achats, 130 Fournisseurs)
- Responsable automates (500 machines, 56 clients)



Gérant adjoint

SCI FLF - Depuis août 2017

- Mise en chantier d'un projet de 9 appartements en vue d'une mise à la vente.
- Restructuration de la SCI

FONDATEUR / PROPRIETAIRE

SARL OZE / HOLDING OZE - Février 2008 à octobre 2011 - Montpellier

- Création du concept et de la holding (7 restaurants)
- Gestion de la marque, du développement, des points de ventes



RESPONSABLE REGIONAL

CARREFOUR FRANCE - Septembre 2005 à décembre 2007 - CDI - PARIS
IDF - France

- Responsable des concepts produits frais à Paris (60 Hypers)
- Mise en place des tests et des développements
- Développement du CA, marges et bonnes pratiques
- Référent opérationnel



ACHATS / DEVELOPPEMENT PRODUITS FRAIS (expat)

CARREFOUR BELGIQUE - Septembre 2001 à septembre 2005 - CDI -
BRUXELLES - Belgique

- Mise en place des standards frais (54 Hypers / 70 Supers)
- Animation des équipes achats et chefs de produits frais
- Mise en place des concepts et écoles produits frais
- Optimisation / Négociation des achats (prix et back-margins)
- Suivi des tableaux de bords et optimisation des points de ventes



CHEF DE RAYON / SECTEUR

CARREFOUR PERPIGNAN - Novembre 1999 à août 2001 - CDI - Perpignan - France



- Gestion d'un rayon / réalisation des objectifs économiques fixés
- Gestion des partenaires sociaux, évolution chef de secteur

RESPONSABLE RAYON

CARREFOUR VITROLLES - Février 1998 à octobre 1999 - CDI - Vitrolles - France



- Formation à la gestion et apprentissage des métiers frais
- Encadrement équipes, achats, gestion centre de profit

ADJOINT ADMINISTRATIF

CCI AEROPORT NIMES ARLES CAMARGUE - Janvier 1997 à décembre 1997 - CDD - NIMES - France



SAP, comptabilité analytique, relations utilisateurs

SERVICE MILITAIRE

ARMEE DE TERRE - Février 1996 à décembre 1996



Chef de groupe / formateur MILAN, Caporal Chef durée 10 mois

AIDE COMPTABLE

Restaurant Côtés-Sud - Février 1991 à janvier 1996 - CDI - St Gilles - France



Gestion administrative et comptable de l'entreprise

CENTRES D'INTÉRÊT

Sport

- Rugby
- Krav Maga