



Parviz RASULOV

Manager

Management

Gestion de Centre de Profit

Business Analyst

37 ans

- Permis de conduire

✉ rasulovp@gmail.com

☎ 06 27 10 30 10

Expériences

Responsable enseignes

Editions Larousse - Février 2024 à octobre 2024



Manager pilotage marchandise

Carrefour Siège Social - Direction Marchandise Culture - Livre, Presse, Gaming, Musique, Vidéo - CA 400M€ - 30 employés - 2019 à 2024 - Massy - France



MANAGEMENT

- ▶ Equipe de 4 collaborateurs cadres sur le pilotage, retour, protection de stocks, communication, merchandising
- ▶ Réalisation des recrutements (cadres, alternants)
- ▶ Identifier les besoins et suivi des formations

PILOTAGE MARCHANDISE

- ▶ Participer à la construction et animer la stratégie commerciale France
- ▶ Construire et suivre le budget CA, marge, stock, frais généraux
- ▶ Réalisation des revues de performance des acheteurs
- ▶ Analyser les parts de marché et proposer des actions
- ▶ Suivi négociations, ristournes, compléments de revenus
- ▶ Construction des outils et animation des reportings
- ▶ Gestion soldes et déstockage 5M€ & marge +700K€
- ▶ Mise en place des projets informatiques, logistiques, marchandises

COMMUNICATION

- ▶ Communiquer aux magasins sur l'actualité du marché
- ▶ Gestion de la théâtralisation et merchandising / Budget 2M€
- ▶ Appel d'offres et négociation de la PLV Noël Culture
- ▶ Gestion et cadrage du plan de communication (catalogue)

Contrôleur de gestion

Carrefour Hypermarché - 8500 M² - CA 57M€ - 200 employés - 2013 à 2018 - Angoulême - France



MANAGEMENT

- ▶ Equipe de 11 collaborateurs employés sur le service administratif, logistique, RH
- ▶ Réalisation des recrutements
- ▶ Mettre en place des actions de formation
- ▶ Réaliser le suivi et l'évaluation de l'équipe
- ▶ Accompagner les cadres dans la gestion de leurs rayons
- ▶ Mettre mon expertise au service des différents interlocuteurs du site pour leur apporter des conseils

GESTION

- ▶ Elaborer et analyser le tableau de bord mensuel du magasin
- ▶ Préparer et présenter la revue de performance mensuelle
- ▶ Analyser les KPI de commerce et de gestion et proposer des d'actions
- ▶ Gérer le budget des investissements, frais généraux et de personnel
- ▶ Participer à l'élaboration budgétaire
- ▶ Préparer et organiser des comités anti démarque

Formations

Certificat de Management

ESSEC Executive Education France
2016 à 2017

Bac+5 Master Business

Business School Montpellier France
2011 à 2013

Bac+3 Bachelor

La Trobe University Australie
2011 à 2012

Compétences

Management

- ▶ Gestion d'équipe commerciale et support
- ▶ Développement des compétences

Gestion

- ▶ Gestion de centre de profit
- ▶ Analyser un compte d'exploitation
- ▶ Gestion budgétaire

Commerce

- ▶ Animation de la politique commerciale
- ▶ Suivi et analyse des ventes

Langues

- ▶ Anglais ★★★★★
- ▶ Russe ★★★★★
- ▶ Turc ★★★★★
- ▶ Azéri ★★★★★

Informatiques

- ▶ Microsoft Office ★★★★★
- ▶ Google Workplace ★★★★★
- ▶ Datinsight ★★★★★
- ▶ Mandala ★★★★★

Loisirs

- ▶ Sport ★★★★★
- ▶ Finance Bourse ★★★★★
- ▶ Lecture Géopolitique ★★★★★

- Réaliser des réportings hebdomadaires et mensuels des performances économiques
- Garantir le bon déroulement des inventaires
- Faire respecter les procédures administratives du magasin (Top 10 audit inventaire réalisé par commissaire aux comptes et Top 1 audit interne procédures administratives)
- **SUPPLY CHAIN ET SYSTEMES D'INFORMATIONS**
- Assurer la gestion des flux de marchandises
- Mise en place et gestion des déchets (DIB, bio, dangereux, cartons)
- Améliorer l'organisation et assurer des gains de productivité à la logistique
- Responsable du bon fonctionnement des systèmes d'informations
- Mettre en place des projets SI (Budget 185K€)
- Accompagner le personnel sur des nouveaux projets informatiques

Responsable de rayon



Déathlon - 3000 M² - CA 10M€ - 50 employés -
2011 à 2013 - Carcassonne - France

- **STRATEGIE MERCHANDISING**
- Animation du linéaire
- Mise en place du plan merchandising
- Animation de la justesse des stocks (anticipation et gestion des pics d'activité)
- **STRATEGIE COMMERCIALE**
- Choix de la politique commerciale du rayon (analyse du marché local)
- Animations commerciales (à qui, quoi, comment vendre)
- Etudes des performances économiques et rentabilités
- Gestion du compte d'exploitation du rayon et mise en place d'actions en fonction des résultats
- **DEVELOPPEMENT HUMAIN**
- Formation des équipes commerciales
- Développement des compétences (un plan de développement personnalisé)
- Recrutement des commerciaux (CDD, stagiaires)