

FORMATEUR COMPTABILITE ANALYSE FINANCIERE



Joaquim ROQUE

06 65 61 60 38

roquejoaquim8@gmail.com

35 b rue du pont du gail

33 520 Bruges

ANGLAIS : niveau C2 sur l'échelle européenne : maitrise orale et rédactionnelle.

PRESENTATION

Rigueur, aisance relationnelle et une forte appétence au travail en équipe sont mes qualités pour ce poste.

J'ai une aptitude à proposer des axes pour améliorer les process existants. Mes atouts sont la disponibilité, une forte capacité de travail, beaucoup de curiosité et un sens critique constructif.

CENTRES D'INTERET

loisirs : la gastronomie, les voitures de collection. La musique brésilienne

sports : Course à pied, le rugby

voyages : Espagne, Portugal
Club : DFCG

ex : conférence sur le crowdfunding (happy capital), stratégie du management du FR de la société EXOSUN)

OUTILS BUREAUTIQUES

Maîtrise de microsoft : Power point, Word ACCESS, Excel fonctions et Tbx croisés dynamiques, VBA)

BASES DE DONNEES

STRATEGIQUES & FINANCIERES:

Diane ; Orbis ; Xerfi 700 ; Business sources complete, Point- RISK ; Bloomberg CA1 /données confidentielles

EXPERIENCES

2016 : en poste : CONSULTANT/FORMATION PROFESSIONNELLE:

Management des entreprises (gestion & marketing): Lycée de GASCOGNE Bordeaux Talence

Mission principale : Déterminer les méthodes, moyens et outils pédagogiques selon la formation à dispenser. Prise en compte du processus en situation de formation (mobiliser les cadres de références, animation de groupe.

- Élaborer et faire évoluer les programmes pédagogiques, produits de formation, supports de cours, .
- Accueillir les participants, (encadrement de 3 niveaux : 1er technologique / Terminale post bac techno / 1^{er} BTS) Manager 5 groupes de 30 personnes en moyenne : 150 personnes

- **Objectif** : présenter l'action et les modalités de la formation (déroulé, contenu, ...). Dispenser des savoirs aux participants. Présenter le fonctionnement des systèmes et leur enseigner les postures professionnelles.
- **Résultat** : Évaluer les acquisitions de connaissances des participants et mettre en place les actions correctives. Corriger les évaluations (exercices, travaux pratiques, examens, ...).

2014 /2015 AUDITEUR & CONSEILLER EN GESTION ENTREPRISE:

Missions professionnelle réalisées : KEDGE BUSINESS SCHOOL BORDEAUX TALENCE

Gestion financière : Comment assurer la performance d'un choix d'investissement sur du court et moyen long terme ?

- **Objectif** : observer et identifier les opportunités d'investissement stratégique d'une entreprise, toute en respectant les obligations légales, les procédures participant au pilotage et à la prise de décision.
- **Résultat** : sous forme de recommandations, synthétiser le résultat d'analyses économiques et des risques, les études financières et de business plan, nécessaires au management opérationnel et stratégique de l'entreprise ou de la division (expérience terrain : valorisation de Barbara Bui, CA de 34 m€, cotée à la Bourse au compartiment C ; création d'un dépôt vente solidaire 2.0 habillemonécole.com CA de 4.8m€).

Management stratégique : Quelles sont les orientations dans la planification stratégique de l'entreprise ?

- **Objectif** : accompagner le responsable opérationnel dans la gestion de l'activité et la prise de décision tout en veillant à la conformité légale et à l'optimisation des processus en concordance à l'activité.
- **Résultat** : définir les plans d'audit ; analyser les structures financières et les schémas organisationnels de l'entreprise ainsi que les données externes pour identifier et évaluer les risques financiers comptables et organisationnels sous forme de conclusions pertinentes (expérience terrain : concession automobile Palau CA de 49 m€ ; PME emballage Cartolux Packaging, CA de 12 m€).

Management commercial : Comment actionner une démarche de conquête et d'élargissement d'une gamme produit avec la capacité d'apporter une vision client, de créer et d'innover ?

- **Objectif** : mener une réflexion et être force de proposition pour le développement de nouveaux produits et la recherche de nouveaux marchés, en lien avec la direction générale, la R&D et les ressources humaines.
- **Résultat** : Définir le plan marketing de l'ensemble des gammes de produits, leur identité, leur positionnement et les tendances des marchés (expérience terrain : concession Porsche AG-Bordeaux, CA de 24 m€).

2001/2013 12 ans d'expérience dans le Retail (boutique et grand magasin) : PAP homme

femme enfant accessoires: Aigle, THIERRY MUGLER, GIVENCHY (responsable de ventes)

- Missions principales : garantir la rentabilité des points de ventes : ventes, maîtrise des coûts. Organiser la stratégie de développement du CA¹ au niveau local. Contrôler la gestion économique et optimiser la rentabilité financière selon les choix stratégique de l'entreprise et des réglementations (commerciales, fiscales et financières). Réaliser des études prospectives de résultats de la structure. Mettre en place des budgets, élaborer des tableaux de bord.
- Objectifs : modélisation des procédures : management d'équipes (10 personnes) et la gestion des conflits, optimiser les marges maîtriser les coûts de livraisons et retours de marchandises, des VAD, permutations des stocks entre les autres points de ventes, gestion des inventaires et de la casse.
- Résultats : élargissement de la gamme de produits avec gestion de 3 points de ventes **augmentation de plus de 15%** par an de CA¹ suivi d'un taux d'écoulement des stocks de plus de 75%.

1993/2000 7ans d'expérience dans le secteur des CHR : Sofitel, Burdigala , Mercure Buffalo-grill

(assistant manager itinérant :30 personnes) + formation école Hôtelière : BTS gestion & marketing.

FORMATION

2014/2015 : Master 2 (bac+5) business & management, majeure gestion financière et contrôle de gestion des entreprises. Ecole supérieure de commerce KEDGE Bordeaux :

Contenu : Management de l'activité, de la performance et management transversale : mise en place et suivi des budgets, atteintes des objectifs, politique promotionnelle, et stratégie omni canal. Mettre en œuvre le plan d'animation commerciale ainsi que de définir et faire évoluer l'offre de l'enseigne en adéquation avec l'évolution du marché, les besoins de l'activité et les besoins clients.