

OBED AKOTONOU

MANAGER OPÉRATIONNEL | RESPONSABLE DE RESTAURANT | RESPONSABLE ADJOINT



LinkedIn

Ile de France | t_obed@hotmail.com | 06 60 43 35 22

Manager opérationnel avec plus de deux années d'expérience dans le pilotage d'équipes, la gestion de la performance commerciale et l'exploitation d'un restaurant à forte activité. Habitué à manager des équipes de 8 à 12 collaborateurs, à suivre les KPI, optimiser les ventes et garantir une excellente expérience client. Je souhaite aujourd'hui rejoindre une entreprise **en CDI à temps plein** afin de contribuer durablement à sa performance.

COMPÉTENCES & RÉALISATIONS CLÉS

- Développement commercial et optimisation des ventes, avec une augmentation du panier moyen de 8 à 12 %.
- Gestion et fidélisation de la relation client, contribuant à un taux de satisfaction de 95 %.
- Pilotage de la performance commerciale à l'aide des KPI, du reporting et de l'analyse de données pour orienter les décisions.
- Optimisation de la rentabilité grâce à une réduction des pertes de 15 %.
- Management, animation et accompagnement des équipes pour atteindre les objectifs commerciaux et opérationnels.
- Développement et gestion d'un portefeuille clients en s'appuyant sur des outils digitaux et une approche orientée résultats.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Burger King - Rungis | Responsable (Alternance)

11/2024 – 06/2026

- Développement du chiffre d'affaires grâce aux techniques de vente (upselling, cross-selling) : +8 à +12 % de panier moyen.
- Management et animation d'une équipe de 8 à 12 collaborateurs : planification, accompagnement, montée en compétences.
- Pilotage de la performance commerciale à travers les KPI (CA, panier moyen, satisfaction client, productivité) et reporting à la direction.
- Analyse des performances commerciales et déploiement de plans d'actions correctifs.
- Développement et fidélisation de la clientèle afin d'améliorer l'expérience client.
- Accueil, gestion des réclamations et résolution des litiges clients.
- Optimisation des opérations et garantie du respect des procédures, des stocks et des flux logistiques.

RGIS - Paris | Inventoriste (CDD)

03 – 06 / 2024

- Analyse des écarts de stock → réduction des pertes de -15%
- Coordination d'équipe terrain et formation des nouveaux collaborateurs
- Optimisation des processus et fiabilisation des données

City One - Paris | Agent d'Accueil – JO Paris 2024

07 – 09 / 2024

- Gestion de 500+ visiteurs/jour dans un environnement à forte exigence
- Amélioration de l'expérience client → 95% de satisfaction estimée
- Relation client en environnement multilingue (FR/EN) et Application des procédures de sécurité

FORMATIONS

Paris'Comsup

09 / 2023 - 06 / 2026

Master 2, Manager commerciale & Marketing, RNCP 35208

ISM DAKAR

- Licence Informatique appliquée à la gestion

2020 - 2023

INFORMATIONS COMPLÉMENTAIRES

- **Langues** : Anglais - Intermédiaire , Français
- **Compétences** : Pack Office (Excel, PowerPoint, Word), Relation client & fidélisation, Adaptabilité & autonomie, Suivi des objectifs & KPI, Acquisition et développement de portefeuille client, Fidélisation & relation client, Analyse de rentabilité et performance, Pilotage des objectifs commerciaux, Outils : Jira, Trello, Asana, Notion, Web : HTML, CSS, WordPress, UX/UI : Figma, Adobe XD , Systèmes : Linux (Ubuntu, Kali), Git
- **Centre d'intérêt** : Football, Cuisine, Jeux de Dame, Voyage : (Sénégal)