



***** *****

05/06/1969 (54 ans)
Célibataire

** ***** ** *****

Longjumeau (91160)

** *****@***** **

COMMERCIAL B2B OU B2C, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2020 / sept. 2021 **DIRIGEANT**

Tidius

Jeu vidéo (serious game) de formation ludique sur la gestion des tables dans un restaurant virtuel. Réalisation d'un business plan et gestion financière

janv. 2018 / déc. 2019 **DIRECTEUR DE RESTAURANT**

Indépendant, 78000 Versailles

Crêperie des 2 portes (46 places assises) CA :446 K/an 2017

Augmentation du CAHT de 25% à 35% par rapport à l'an dernier

Mise en place de services de livraisons : Just Eat, Deliveroo, Uber eats

Mise en œuvre du plan de maîtrise sanitaire

Recrutement et formation du personnel

Mise en place des fiches techniques

Gestion commerciale & financière

janv. 2012 / janv. 2018 **COACH, FORMATEUR**

Centres de formation, Paris-France

Accueil, Service en salle chez le client, vente additionnelle

Gérer les établissements en pilotant un compte d'exploitation, analyse de la marge brute, fiches techniques tableau de bord: Coût matière, coef, marge, taux de marge.

Pour la société Proformalys, Le Temps du Client, Forgeco, Conseil et Action, HM

Formation, SFC Group,

Tomaelis : Formation au certificat d'hygiène obligatoire pour la restauration commerciale et Permis d'exploitation,

janv. 2010 / janv. 2012 **ENSEIGNANT RESTAURATION POUR LES**

BACHELORS CMH Alain Hermelin, 75009 Paris

Programme de 51 heures pour 2 classes de 30 élèves

Présentation de chefs étoilés par les élèves

Formation sur F&B

Gestion et techniques opérationnelles pour le service en salle

Marketing et commercial

févr. 2008 / juin 2008 **MANAGER DE RESTAURANT**

Zebra Square Patrick Derderian, accompagnement fermeture, 75016 Paris

Augmentation de 25% CAHT par rapport à l'année n-1, 250 couverts/jour, CAHT 180 000€ / mois

Augmentation du ticket moyen

Redressement des standards de service de luxe

Relationnel & diplomatie avec la CGT en cuisine

janv. 2008 / déc. 2010 **AUTEUR**

JEG, Paris

Réalisation personnelle d'un film de formation sur le service en salle

"Code de la route du service en salle" pour apprendre la gestion d'un rang

Film en Français et en Anglais

Écriture du script et voix off

avr. 2007 / août 2007 **DIRECTEUR D'EXPLOITATION**

S&M café

Recrutement et formation d'une équipe de 45 personnes dont 30

serveursPréparation et ouverture de l'établissement de 154 places assises

600 couverts/jour, CAHT 240 000 € / mois
Mise en place des standards de service
Reporting de gestion au siège

janv. 2006 / déc. 2007

DIRECTEUR DES CUISINES

Grosvenor House Hotel (Marriott Hotel) , Centre de Londres
En charge d'une brigade de 50 serveurs en extra
Contrôle de la mise en place (service pour 500 à 1800 pax)
En Liaison avec le F&B directeur opérationnel

janv. 2002 / janv. 2006

DIRECTEUR D'EXPLOITATION

Chardon Brasserie Ltd

Responsabilités :

Mise en place et introduction à de nouvelles procédures comptables avec un compte de résultat hebdomadaire et mensuel, gestion de l'équipe de salle par coût horaire en fonction de l'activité du restaurant
Service standard au Petit Déjeuner et Lunch

Réalisations

Restaurant avec des standards de gastronomie

Diriger une équipe de 20 employés salle et cuisine

Recrutement et formation d'une brigade en salle pour atteindre des standards de service gastronomique

Compétition de vente de vin au verre trimestrielle

Création et implantation du plan marketing

Mise en place des achats, négociations et suivi avec les fournisseurs.

Installation des normes d'hygiène en cuisine HACCP et salle

Réalisations:

Mise en œuvre et ouverture d'un concept de brasserie Française avec une capacité de 130 places assises.(terrasse comprise)

Augmentation du chiffre d'affaire de 25% au dessus du budget par an chaque année
CAHT 1 300 000 €/an (2005)

Introduction d'un programme d'optimisation du ticket moyen par client.

Mise en place d'un système de contrôle des coûts hebdomadaires

Organisation & Mariages, Funéraires, Anniversaires, Baptêmes jusqu'à 150 pax

Création de soirées à thème : Opéra, Soirées Brésiliennes, Jazz

L'essence même d'un restaurateur c'est de "VENDRE DU REVE", il ne faut pas que la prestation tourne au cauchemar.

Jean-Edouard GUILLEMIN

DIPLOMES ET FORMATIONS

févr. 2022 / juil. 2022

Commercial et Marketing (Titre RNCP niveau 7) stage, développement d'un portefeuille de clients pour la vente de produits digitaux pour restaurateurs - BAC+5
EDUCSUP

sept. 1990 / juin 1993

Niveau B.T.S de Restauration - BAC+2
Institut Vatel Paris

sept. 1988 / juin 1989

Bac B économique - BAC
Paris

COMPETENCES

Commerciales, gestionnaires, financières, management d'équipes multiculturelles.

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Courant

CENTRES D'INTERETS

cuisine, Natation

