



## Spinazze Christophe Directeur Opérationnel

[spinazze.christophe@hotmail.fr](mailto:spinazze.christophe@hotmail.fr)

230 avenue du Prado

13008 Marseille

0633358989

Directeur expérimenté avec plus de 10 ans de gestion de centres de profit à fort volume, spécialisé dans le pilotage opérationnel, le management d'équipes et le développement commercial.

Capable de gérer, structurer et développer l'ensemble des activités d'un site (exploitation, commercial, RH, finance) avec un objectif constant d'amélioration de la performance et de la rentabilité.

### Expérience

#### Bistrot d'Alberto – Directeur / Propriétaire (2017 – Aujourd'hui)

- Développement du chiffre d'affaires (130K€ → 500K€)
- Management d'équipe et pilotage complet
- Optimisation de la rentabilité

#### Alberto Traiteur – Fondateur (2017 – Aujourd'hui)

- Création et développement d'une activité traiteur dédiée aux entreprises
- Organisation d'événements professionnels et prestations pour grands groupes
- Gestion clientèle BtoB (entreprises, événements privés et professionnels)
- Développement commercial et fidélisation

#### Piccolo – Directeur / Propriétaire (2022 – Aujourd'hui)

- Gestion globale et pilotage financier
- Adaptation stratégique

#### Häagen-Dazs – Manager (2013–2015)

- Management d'équipe (jusqu'à 20 personnes)
- Organisation opérationnelle

#### Buvette du Lac – Associé (2012–2017)

- Gestion de site (jusqu'à 500 couverts/jour)
- Organisation événementielle

#### Stage – Pro Shop Space Golf de la Salette (2 semaines)

- Vente d'articles de golf et conseil client
- Découverte du fonctionnement d'un golf (pro shop, accueil, clientèle)

#### McDonald's – Employé polyvalent (2011)

- Travail en environnement structuré

### Études

- Formation Pilotage Financier & Management Opérationnel

- BTS Comptabilité et Gestion ( Sully )

- Bac STG Comptabilité et Gestion ( Sully )

- Formation Hôtellerie – École Hôtelière de Provence

- HACCP | Barista | Sommelier

### Compétences

- Pilotage de centre de profit (CA, marges, rentabilité)
- Management d'équipes (jusqu'à 20 collaborateurs)
- Développement commercial BtoB & BtoC
- Organisation opérationnelle & gestion des flux
- Analyse des performances & suivi KPI
- Optimisation des coûts & gestion des stocks
- Mise en place d'actions commerciales & partenariats
- Organisation d'événements & gestion clientèle

### Compétences Informatiques

- Excel (suivi de performance, analyse de rentabilité)
- Outils de gestion et logiciels de caisse
- Logiciels de planification (gestion d'équipes et plannings)
- CRM / gestion de la relation client
- Bases en marketing digital (réseaux sociaux, visibilité locale)