

Tristan Dufoing - Proxy Delhaize Jupille S/Meuse

Mon parcours en bref ...

*Détenteur du diplôme d'ingénieur de gestion de l'ULg en septembre 2007, j'ai opté rapidement pour la gestion commerciale de la grande distribution au sein de la société **CARREFOUR Belgium**, où j'ai exercé durant trois ans un emploi de cadre manager sur différents sites liégeois importants.*

Cette période m'a confirmé l'envie de parfaire ce métier que j'ai estimé tout de go. Ce tremplin dans ce beau métier m'a convaincu de trouver ma place en m'épanouissant davantage dans sa gestion en choisissant un statut d'indépendant.

*J'ai ainsi, sans grande hésitation, choisi de relever un challenge : celui de remettre sur pieds et de développer le site prometteur mais un peu « boudé » en **2010** de l'ex **AD Delhaize de JUPILLE** (750 m²), lequel a muté en **PROXY DELHAIZE** tout aussitôt.*

A la suite de plusieurs investissements de remise à niveau et de rénovations du magasin, j'ai pu développer assez rapidement le volume de clientèle et le chiffre d'affaires par des offres très "smart" et plus diversifiées.

*J'ai souhaité aussi sortir des chemins battus en innovant la présentation de l'offre des produits de fin d'année par l'organisation, chaque année depuis 5 ans déjà, d'une **balade gourmande** au sein du magasin. Celle-ci réunit, par petits groupes, plus de 200 clients qui apprécient tout en les dégustant, les innovations de produits et de recettes de fête **DELHAIZE**.*

Enfin par une sélection rigoureuse de mes collaborateurs et une formation prodiguée par des conseillers compétents, l'équipe entière me donne chaque jour d'avantage de satisfaction au travers d'une collaboration plus intelligente, cordiale et efficiente, et ce principalement lors de mon absence du magasin.

Pourquoi j'ai rejoint Apsia ?

Parce que "ensemble, on est plus fort" dit la maxime. L'échange de bons procédés et l'évitement des écueils des mauvaises pratiques sont souhaitables.

Isolés et intégrés, chacun avec sa clientèle spécifique, nous paraissions faibles, trop standardisés et « normalisés » aux yeux de notre partenaire et associé DELHAIZE .

Cependant, face aux défis d'un partenaire géant aux enjeux qui parfois nous échappent, seuls et isolés topographiquement, nous subissons certains écueils de notre partenariat, avec lequel nos intérêts particuliers sont à la fois identiques entre nous, et si divergents, voire lointains pour notre partenaire commun. Notre attente est qu' APLSIA soit assez forte pour mieux réguler les intérêts de nos entreprises dans le quotidien de notre partenariat.