



Fabrice Baj est **Manager de Transition** sur la fonction de **Directeur Général**. Il est spécialisé dans le **retournement, la transformation et le développement omnicanal de retailers**.

Fabrice est également missionné par des investisseurs en tant qu'**Expert Métier Retail**. Il a entre autres réalisé le BP pour valoriser et redresser une enseigne reprise à la barre du tribunal de commerce.

Il est diplômé de NEOMA BUSINESS SCHOOL (Reims) et certifié par l'INSTITUT DE FORMATION AU MANAGEMENT DE TRANSITION (IFMT).

Fabrice **débute sa carrière en Asie**. Pendant 8 ans, il se révèle dans la diversité des responsabilités qui lui sont confiées : il délocalise entre autres une unité de production en Chine, puis il saisit l'opportunité de diriger un réseau d'importateurs et de filiales dans plus de 40 pays.

Depuis son retour en France, il a pratiqué pendant 25 ans **tous les formats de la distribution** : grandes surfaces alimentaires, pure players Internet et enseignes spécialisées omnicanales. Il peut capitaliser sur sa maîtrise de l'ensemble de la chaîne de valeur on et offline, et sur sa vision précise des mutations du retail.

Membre du comex d'E.LECLERC de 2001 à 2011, Fabrice a su fédérer plusieurs centaines de collaborateurs au service de 1700 points de vente. Il a ensuite rejoint RUEDUCOMMERCE.COM, avant de **diriger successivement 2 enseignes spécialisées en difficulté**, AUTOUR DE BÉBÉ et TROC DE L'ÎLE, dont il a opéré le **retournement** et conduit la **transformation**, pour le compte de fonds d'investissement.

Fabrice motive ses équipes et suscite leur engagement. Il s'appuie sur sa **maîtrise des métiers** et sa **capacité à donner du sens**. Ses collaborateurs lui reconnaissent un réel leadership et une volonté constante de les faire monter en compétence.

Son action est déterminante pour les **enseignes de distribution en difficulté** (crise de trésorerie, pertes financières), et pour **celles qui ambitionnent de passer un cap**. Il les transforme en profondeur, pour pérenniser leur développement et les **valoriser dans la durée**, tout en agissant pour **améliorer leurs résultats à court terme**.

Prestations, valeur ajoutée, références : www.kypseli-conseil.com