



Clément Gracyk
Responsable Développement - Immobilier
Entreprise & Commercial | Relations Publiques |
Intrapreneur



35 ans - Permis de conduire
- Région Chalon sur Saone
France

✉ clement.gracyk@gmail.com

Concilier vision opérationnelle et Développement Immobilier durable au cœur de nos territoires.

Mon parcours a commencé sur le terrain, dans la gestion opérationnelle en grande distribution, pendant plus de 10 ans. Avant de m'orienter vers le développement immobilier.

Aujourd'hui, cette double culture "Retailer / Développeur" me permet de comprendre les enjeux réels des entreprises pour leur offrir des solutions immobilières pertinentes et pérennes.

Mon expertise chez Axdev (Groupe Axtom) :

Depuis janvier 2026, j'accompagne le développement de projets en immobilier commercial avec une conviction : le commerce de demain sera durable, innovant et humain.

Mon Master à l'ESC Dijon et mon réseau local / national sont les leviers que j'active pour transformer chaque projet en succès économique local.

Un engagement territorial fort :

Convaincu que la force d'un projet réside dans son écosystème, je m'implique activement dans les instances qui font bouger la Bourgogne-Franche-Comté et le tissu national :

- ▶ Co-Président du COMEX40 (MEDEF Côte d'Or) & Membre du COMEX40 National.
- ▶ Ambassadeur de la marque Dijon Bourgogne & du Dijon Bourgogne Business Club.
- ▶ Ambassadeur du Club des Communicants (MEDEF Saône-et-Loire).
- ▶ Membre de la Commission Communication du Club Edifice Bourgogne (club de l'immobilier et de la construction de la CCI Côte d'Or - Saône et Loire)

Basé en Bourgogne-Franche-Comté, je suis toujours ouvert aux échanges avec les entrepreneurs, décideurs locaux et acteurs de l'immobilier qui souhaitent faire bouger les lignes.

Expériences

Responsable Développement



**AXDEV - Depuis janvier 2026 - CDI - Bourgogne
Franche Comté - France**

- ▶ Spécialisé dans l'aménagement et la promotion immobilière au service des entreprises et des collectivités.
Parcs d'activités, bureaux, commerces, sièges sociaux...
- ▶ Axdev aménage et accompagne les territoires en facilitant le développement économique et durable des entreprises.

Co Président COMEX40 Côte d'Or



MEDEF Côte d'Or - Depuis août 2025

- ▶ Au cœur du monde économique et politique, le COMEX40 se positionne comme le réseau incontournable des décideurs de demain.
C'est l'antichambre des futurs leaders. On compte déjà plus de 1500 acteurs à travers le pays, un nombre qui ne cesse de s'agrandir, pour une influence toujours plus forte.
- ▶ J'ai à cœur de valoriser les décideurs et acteurs locaux du Département de la Côte-d'Or afin de montrer que "les jeunes" ont toutes leurs places dans le monde économique actuel, et beaucoup d'idées.

Responsable Développement Immobilier Promotion - Communication et Relations Publiques



LIDL - Février 2022 à janvier 2026

- ▶ Responsable du Développement Immobilier (RDI) sur les départements 21, 71, 89, 01 (jusqu'à Bourg en Bresse) et 70 (jusqu'à Gray), les missions principales sont de gérer et optimiser le portefeuille immobilier existant, prospecter en vue d'installer de nouveaux supermarchés, être garant de l'expansion de l'enseigne.
- ▶ Suivre la stratégie d'expansion de la Direction Régionale et du Siège
- ▶ Trouver et négocier les meilleurs emplacements où implanter des Supermarchés
- ▶ Optimiser le portefeuille immobilier existant de l'entreprise
- ▶ Représenter dans le cadre de son expansion l'enseigne auprès des acteurs politiques et institutionnels
- ▶ Porteur de projets de promotion immobilier
- ▶ Chargé de communication externe pour la direction régionale de Montchanin : communication visuelle, relations externes; organisation d'évènements, sponsoring...

Chargé de Mission Immobilier Promotion & de Communication Externe



LIDL - Mars 2021 à février 2022

- ▶ Responsable du Développement Immobilier (RDI) sur les départements 21, 89, 71 et 70 (jusqu'à Gray), les missions principales sont de gérer et optimiser le portefeuille immobilier existant, prospecter en vue d'installer de nouveaux supermarchés, être garant de l'expansion de l'enseigne.
- ▶ Suivre la stratégie d'expansion de la Direction Régionale et du Siège
- ▶ Trouver et négocier les meilleurs emplacements où implanter des Supermarchés
- ▶ Optimiser le portefeuille immobilier existant de l'entreprise
- ▶ Représenter dans le cadre de son expansion l'enseigne auprès des acteurs politiques et institutionnels
- ▶ Porteur de projets de promotion immobilier
- ▶ Chargé de communication externe pour la direction régionale de Montchanin : communication visuelle, relations externes; organisation d'évènements, sponsoring...

Responsable des Ventes Secteur



LIDL - Mars 2020 à mars 2021 - CDI - Saone et Loire -
France

Missions principales :

- ▶ Gérer et animer un réseau de plusieurs supermarchés tant sur l'aspect commercial, économique et RH
- ▶ Veiller au quotidien à la mise en œuvre du concept de l'enseigne représenté par les « 5 piliers »
- ▶ Superviser une équipe d'environ 130 collaborateurs : analyse des besoins, recrutement, intégration et formation, évaluation et développement des compétences
- ▶ Optimiser le chiffre d'affaires et les coûts des magasins dans le but d'améliorer la rentabilité

Responsable des Ventes Secteur

LIDL - Janvier 2019 à mars 2020 - CDI



Missions principales :

- Gérer et animer un réseau de plusieurs supermarchés tant sur l'aspect commercial, économique et RH
- Veiller au quotidien à la mise en œuvre du concept de l'enseigne représenté par les « 5 piliers »
- Superviser une équipe d'environ 100 collaborateurs : analyse des besoins, recrutement, intégration et formation, évaluation et développement des compétences
- Optimiser le chiffre d'affaires et les coûts des magasins dans le but d'améliorer la rentabilité

Responsable des Ventes Secteur

LIDL - Mars 2017 à janvier 2019 - CDI - Saone et Loire



Gestion de 4 magasins en Saone et Loire et dans l'Ain

Responsable Vente Secteur

LIDL - Avril 2016 à mars 2017 - CDI - Saone et Loire - France



- Gestion de 5 magasins en Saone et Loire, dans l'Ain et le Doubs
- Entre 70 et 80 personnes
- 18/01/17: ouverture du nouveau Magasin de Tournus, 1400m² de surface de vente

Responsable Vente Secteur

LIDL - Décembre 2014 à avril 2016 - CDI - France



- Gestion de 5 magasins en Saône et Loire (Bresse) et dans l'Ain
- Environ 40 personnes

Responsable Ventes Secteur

LIDL - Novembre 2013 à décembre 2014 - CDI - Montceau les Mines - France



- Gestion de 4 à 7 magasins entre le Jura et la Saone et Loire
- Entre 30 et 50 personnes

Responsable Ventes Secteur

LIDL - Août 2013 à octobre 2013 - CDI - Montceau les Mines - France



- Gestion de 4 magasins entre le Jura et le Doubs
- Entre 30 et 40 personnes

Responsable des Ventes Secteur en Apprentissage

LIDL - Janvier 2012 à juillet 2013 - Contrat d'apprentissage - Direction Régionale de Montceau les Mines - France



- Management, gestion, commerce...
- Différents postes: Caissier, Chef Caissier, Responsable de Magasin, Responsable des Ventes Secteur
- Gestion de deux magasins a fort et faible chiffre d'affaire en autonomie (Dole: 4 personnes. Nevers : 11 personnes)

- Mission "Animation": en tant que Réseau "animation", suivi du déploiement du pain dans les magasins LIDL et gestion de l'animation et du complément de formation des équipes concernées. | Contrôle Tracts sur zone de chalandise.
- Participation à l'ouverture d'un nouveau magasin
- Implantation / Réimplantation de magasin
- Pilotage de magasins (entre 2 et 4)
- Mission Inventaire

Compétences

Langues

- Anglais: Niveau courant, TOEIC (885 / 990), TOEFL (70 / 120) ★★★★★ et diplôme de connaissances de l'anglais des affaires FBBCI niveau Merit, IELTS niveau 7
- Espagnol: intermédiaire, séjour de 3 mois à Grenade pour mes études (2009) ★★★☆☆

Formations

Gérer la performance

LinkedIn Learning

Mars 2020 à avril 2020

Cursus de formation de 8h30 contenant les modules suivants :

- Recrutement basé sur la performance
- Développer une stratégie
- Constituer une équipe ultra-performante
- Etablir les objectifs
- Placer la responsabilisation au coeur de l'entreprise
- Coacher et aider les employés à se développer
- Gérer les problèmes de performances des employés
- Laisser partir un employé

Devenir Scrum Master

LinkedIn Learning

Mars 2020

Contenu de la formation en ligne : Brandon Raines explique aux nouveaux Scrum Masters (ou à leurs collaborateurs) comment réussir dans ce rôle, à savoir les caractéristiques clés qui distinguent les bons Scrum Masters de leurs concurrents. Comprendre comment les bons Scrum Masters guident leurs équipes sur le chemin de la réussite en éliminant les obstacles, en identifiant les causes profondes, en endossant un rôle de coach, et plus encore.

Maitriser le Real-Time Bidding

LinkedIn Learning

Mars 2020

Contenu du cours en ligne : "Comment l'achat d'espaces publicitaires en temps réel fonctionne-t-il ? Comment paramétrer une campagne ? Quelles sont les activations possibles et les fonctionnalités de ciblage ? Dans ce cours, Tony Carpentier, fondateur de l'agence de webmarketing Enablers, apporte des solutions à vos interrogations. Ensemble, vous aborderez le principe du real-time bidding (RTB) ainsi que son fonctionnement."

Master en Management en alternance

ESC Dijon Bourgogne

Septembre 2011 à juillet 2013

Troisième année de Master en Management option Management
spécialisation MDA en alternance au sein de la société LIDL.

Fonction: Responsable des Ventes Secteur