



05/11/1971 (52 ans)
Nationalité Portugaise
marrie
Permis B

*** ** *

Saint-Germain-en-Laye (78100)

*****@*****.***

Manager Commercial; Directeur Régional, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

oct. 2021 / aujourd'hui

Retail District Sales Manager France

Skechers USA France

Responsable pour le détail propre en France. Rattaché au European Retail Manager, gérant une équipe de 70 personnes.

Principales réalisations:

Ouverture de 2 magasins Skechers (Lyon et Angers)

janv. 2017 / déc. 2017

BUSINESS DEVELOP/COUNTRY MANAGER

VALADRI GROUP (adidas Franchise) Lisbonne

Responsable de l'entreprise au Portugal. Avec 4 marques en portefeuille (adidas, Armani Exchange, OVS et Max Mara). Rattaché au directeur général d'Iberia, gérant une équipe de 126 personnes.

Activités principales:

- Former et superviser l'équipe des directeurs de zone et des magasins
- Sélectionner et développer les fournisseurs afin d'obtenir un meilleur service et l'image des marques dans le portefeuille de l'entreprise
- Contrôler les KPI's et détecter de nouvelles opportunités

Principales réalisations:

- ☐ Ouverture du 1er magasin OVS au Portugal au Almada Fórum
- ☐ Ouverture du magasin adidas à Guimarães à Guimarães Shopping

juin 2008 / déc. 2016

SENIOR SALES MANAGER / HEAD OF SALES

adidas Portugal, S.A. Lisbonne Portugal

Responsable des ventes de KA, Field et Moda dans le groupe adidas pour les marques adidas et Reebok. Rattaché au Country Manager Portugal, gérant d'une équipe de 12 personnes dans les deux marques.

Activités principales:

- Formation et développement de l'équipe commerciale – adidas Excellence Program
- Mise en place de stratégies / campagnes clients
- Pour les 20 premiers clients: Créer un carnet de clients, développer un plan stratégique et mettre en place un plan marketing spécifique à chaque client
- Contrôle des conditions commerciales annuelles (réductions commerciales, logistiques, marketing et de paiement)

Principales réalisations:

- ☐ Mise en œuvre du programme adidas de gros KA & Field Excellence entre 2010-2016
- ☐ Intégration de l'équipe Reebok Wholesale dans le groupe adidas et mise en place d'un nouveau business model à partir de 2010 (KAEx / FEx)
- ☐ Croissance des ventes de 12% dans le groupe adidas de gros de 2010 à 2016

avr. 2003 / mai 2008

RETAIL MANAGER

ADIDAS PORTUGAL, S.A. Lisbonne Portugal

Responsable du commerce de détail au Portugal. Rattaché à l'Iberia Head of Retail, gérant d'une équipe de 78 personnes.

Activités principales:

- Mise en œuvre et coordination de toutes les opérations de détail
- Le contrôle de KPI, la supervision des campagnes et des magasins
- Gestion des achats pour les magasins

Principales réalisations:

- ☐ Expansion du magasin de détail adidas - 8 magasins (Stadium, Regedor, Almada, Braga, Faro, Alcochete, Porto et Arrábida) - Volume de 11 million d'euros en 2008
- ☐ Ouverture de 3 magasins en une semaine, avant l'Euro 2004 au Portugal, et de 4 magasins en un mois
- ☐ Ouverture de 3 concepts différents chez adidas: magasins Factory Outlets,

avr. 2001 / mars 2003

BUSINESS UNIT MANAGER

ERICH BRODHEIM, LDA Lisbonne Portugal

Responsable de détail et de la distribution au Portugal. Rattaché au directeur commercial, gérant d'une équipe de 47 personnes.

Activités principales:

- Sélection et formation de l'équipe de vente au détail et de distribution
- Gestion des 5 magasins propres (Liberdade, V. Gama, Cascais, Almada et Norteshopping) Et les 3 magasins Franchising (Braga, Madeira et Amoreiras) - Volume de 8 millions d'euros en 2002

Principales réalisations:

- ☐ Expansion du commerce de détail de Timberland - 3 magasins (Almada, Madeira, Amoreiras)
- ☐ Ouverture de 1 magasin propre (Almada) et de 2 franchises (Madeira et Amoreiras)

juil. 1998 / mars 2001

Retail Buyer in Intersport

FIDIART, LDA Lisbonne Portugal

Responsable du département des achats au Portugal. Rattaché à l'administration, gestion d'une équipe de 5 personnes.

Activités principales:

- Négociation des contrats et sélection des fournisseurs / marques
- Coordination de l'équipe achats et du portefeuille magasin (budget de 5 millions d'euros)

Principales réalisations:

- ☐ Négociation et mise en place du 1er centre d'achat dans le secteur du sport au Portugal
- ☐ Mise en œuvre du portefeuille pour 12 magasins

juil. 1997 / juin 1998

ASSISTANT STORE MANAGER

Sport Zone (Grupo Sonae) Lisbonne

Responsable du département des sports collectifs dans le magasin du centre commercial Colombo, rattaché au gérant du magasin, équipe dirigeante de 6 personnes.

Activités principales:

- Responsable du fonctionnement général du magasin en "permanence" gérant 70 personnes
- Diriger l'équipe sportive collective et les KPI's respectifs

Principales réalisations:

- ☐ Ouverture du 1er grand magasin de sport au Portugal avec 2.000 m2
- ☐ 1ère section de gestion pour atteindre les objectifs définis

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2006 / juil. 2007

Pos-Graduation en Gestion de Détail - BAC+6 et plus

Indeg-ISCTE à Lisbonne Portugal

sept. 1991 / juin 1996

Diplôme en Gestion - BAC+5

Universidade Lusiada à Lisbonne Portugal

COMPETENCES

Vision d'entreprise
Orienté résultats
Gestion et développement
Entraîneur et mentor
Planification et organisation
Négociation

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Courant
Espagnol	Courant
Français	Professionnel
Portugais	Bilingue

CENTRES D'INTERETS

Sports