



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

Responsable Développement Commercial, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juin 2016 /

Responsable de développement commercial

Galeries LAFAYETTE - Avignon (84)

** Management des équipes de vente et la montée en compétence de 15 managers des ventes.*

** Définition et mise en place des plans d'actions commerciales afin de respecter les objectifs donnés : Opérations commerciales type 3J, Ventes privées, Black Friday, Journées privilèges, Soldes, Events RSE.*

** Faire vivre une expérience émotionnelle intense aux clients, en les faisant adhérer à notre programme fidélité, invitations à nos avantpremières, inviter nos clients à participer à des moments d'exception en leur présentant nos produits de manière stratégique (cross-selling).*

** Propositions d'un positionnement commercial pour le site d'Avignon via une analyse des concurrents et de notre zone de chalandise. Travail de benchmark sur le réseau Galeries LAFAYETTE. Invitation de nos meilleurs clients à des tables rondes pour déterminer leurs attentes et leurs envies.*

** Suivi et analyse des résultats de CA, Marge et Rentabilité, en actionnant différents leviers, notamment la mise en place d'un atelier marge afin de sensibiliser les équipes de ventes et les managers sur les marques à fort TMR (Taux de Marge Répartie). Résultat : Magasin rentable depuis 2016 avec un taux de croissance constant.*

** Analyse et proposition pour adapter l'offre dans un marché de plus en plus sensible à la politique RSE. L'accent est mis sur les produits « Go for Good » (respect du cahier des charges RSE), qui représentent 25% du CA annuel. Partenariat exclusif sur Avignon avec la marque « IBELIV », et présentation de cette dernière à nos clients Premium & Exception lors d'un cocktail inaugural en présence du Président de la marque et du Styliste.*

** Mise en place d'une stratégie digitale via divers outils comme l'utilisation de smartphones connectés permettant de répondre à la demande client (pour des marques non présentes en magasin ou en rupture de stock) et ainsi le satisfaire. Mise en place d'un click & collect.*

** Résultats : Une fidélisation en croissance régulière qui permet de compenser le taux d'attrition, avec la tenue des objectifs de cartes de fidélité et cartes de paiement. Un CA en augmentation constant depuis 2016. Une marge en augmentation de 3pts. Un taux de transformation en progression de 2,6pts. Un Panier article en progression de 0,25 pts. Maîtrise de la DI/DC (démarque inconnue/démarque connue).*

** Garant des flux marchands, relance auprès des fournisseurs et des transporteurs afin de respecter les délais. Organisation de la mise en place de la marchandise tout en veillant à la sécurisation de cette dernière. Priorisation de la satisfaction client.*

nov. 2012 / mai 2016

Responsable de Département

Galeries Lafayette - Avignon (84)

mars 2010 / oct. 2012

Responsable de Département

Galeries Lafayette - Dijon (21)

juin 2007 / févr. 2010

Responsable de Département

Galeries Lafayette - Amiens (80)

juin 2001 / mai 2007

Responsable des ventes

Galeries Lafayette - Avignon (84)

juin 1990 / mai 2001

Employé administratif

Galeries Lafayette - Avignon (84)

COMPETENCES

DC, stratégie digitale

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Français

CENTRES D'INTERETS

Ski & Free ride, Cinéma