



David Krysztof-ak

Retail Expert

Paris, France

[Portfolio link](#)

[Portfolio file](#)

[View profile on Dweet](#)

Links

[LinkedIn](#)

Languages

English (Work Proficiency)

French (Fluent)

Italian (Basic)

About

Ce qui me caractérise en premier lieu, est une capacité d'adaptation élevée. Cela me permet de faire face à tout type de situation, à maîtriser mon environnement et à faciliter mon intégration, mais aussi à mettre en place rapidement des actions pour améliorer les conditions générales de mes équipes et atteindre les objectifs. Orienté pilotage, gestion et développement de points de vente, mon approche centrée sur le client et mon aptitude à analyser les tendances du marché me permettent de mettre en place des stratégies efficaces pour maximiser les indicateurs et la satisfaction clients.

Avec plus de 20 années d'expérience dans le secteur du retail, dont 12 dans le secteur du Luxe et du haut de gamme, mon expertise réside dans l'optimisation des performances commerciales, la gestion des équipes et la mise en place de plans d'actions. Je maîtrise les outils informatiques et je prends rapidement en main les nouveaux logiciels.

J'ai un excellent sens du relationnel, que ce soit avec les business partner ou les équipes, ce qui me permet de mettre au cœur d'un projet, l'humain et créer des environnements stables et compétitifs.

Prêt à relever de nouveaux défis, je suis déterminé à contribuer activement au succès de votre Maison.

BRANDS WORKED WITH

- BOBLBE-E
- BOTTEGA BUCATINI – High-end Trattoria
- BUSINESS CREATION
- Galleries Lafayette
- GIORGIO ARMANI – One Nation
- M.S.A Group
- PUMA
- Versace

Experience

● Founder/CEO

BOTTEGA BUCATINI – High-end Trattoria | May 2018 - Sep 2022

Expériences professionnelles BOTTEGA BUCATINI – High-end Trattoria - Vauresson Founder/CEO - May 2018 to Sept 2022 (staff – 4) Élaboration du business plan et de l'étude de marché pour une reprise de fonds de commerce et modification de l'activité. Architecture extérieur et intérieur. Développement du carnet clients. Sélection des fournisseurs dans l'optique d'améliorer la qualité et les marges. Analyse et développement des indicateurs commerciaux. Établissement du budget prévisionnel. CA 2019 : 155K Net (sur 9 mois, ouverture en Avril) / 2020 : 310K Net / 2021 : 417K Net / 2022 sur 8 mois : Edition 01/2023.

● Store/Retail Manager

GIORGIO ARMANI – One Nation | Apr 2014 - Nov 2017

Evaluation, management and training of the sales team, Analysis and development of commercial indicators, Creation of databases and business figures, setting up a client file and tax refund, store reorganization, evolution of indicators vs N-1: +30%, turnover: Flat on Year budget / +7% vs N-1, margin benefit: +25%, products obsolescences per season: - 61%, collections purchase (37.000 items/Yr).

● Entrepreneur

BUSINESS CREATION | Oct 2012 - Jan 2014

Pnl establishment, market research, find the right location, suppliers research & negotiation... Landlord/owner negotiation.

● Store manager

Versace | Dec 2009 - Oct 2012

New store opening as « Assistant » then upgrade SM(staff-15) Coordination of information with Value Retail, establishment of Client file and tax



refund, renewal of the offer on different products based on client needs, target 2012 "Turnover Evolution", +37% vs N-1 / +22% vs Target.



- **Concession manager**

Galleries Lafayette | Jan 2004 - Jun 2005

Establishment of products and price selection, searching of new clients and resellers, management of french resellers "Eldorauto, Citadium, Fnac...", supplier management for the customization of the product, product placement in specialized journals, implementation of activities for the brand development.

- **Travel and Office**

BOBLBE-E | Jan 2004 - Jun 2005



- **Concession assistant**

PUMA | Jan 2003 - Dec 2003

Sales, customer service, inventory management, receipt of goods, re-stocking, merchandising... Implementation of specific operations.



- **Shoes department manager**

M.S.A Group | Mar 2002 - Jan 2003

Sale assistant then Assistant Manager - Responsible of dept. Shoes Sale, Merchandising, Shoes stock management, management of 12 shoes brand « Nike, Puma, Adidas, Reebok, Timberland.... » in collaboration with trading of each brand, setting up of monthly specific operations Formations Elite formation for team leader