



Stephane Vingot

District Manager chez Lids |
Expert en service à la clientèle
et en gestion de magasin

📍 Grand Paris, France

[View profile on Dweet](#)

Links

[LinkedIn](#)

Languages

French (Native)

English (Fluent)

Spanish (Basic)

About

- Manager senior avec plus de 15 ans d'expérience dans le secteur du retail et de la restauration

- Passionné par la mode et le sport, m'efforçant à créer une expérience client unique et personnalisée

BRANDS WORKED WITH

Lids

TechSell

Nike

JD Sports Fashion plc

Levi Strauss & Co

Starbucks

National Basketball Association

Experience



● District Manager in training

Lids | Jan 2023 - Now

- Being in charge of stratégie développement of the Brand, using ressources (guidelines/VM policies)
- train and develop store manager to succeed on customer service/product knowledge.
- reporting on a daily/weekly US/UK board on figures, analysis.



● Store Manager NBA Paris

Lids | Jun 2022 - Jan 2023

- Apply the NBA rules in term of visual aspect. Being an ambassador of the Brand to bring the best customer service.
- Train the team on product/History and self organisation.
- Control cost and marge by caring company policies.



● Responsable Adidas

TechSell | Nov 2020 - Apr 2022

- Fonction similaire au précédent avec une partie plus importante sur les enjeux stratégiques et en pilotage complet du magasin.
- Gestion de la relation avec :
 - Adidas (trade marketing, assortiment...)
 - Citadium (animation commerciale, gestion des stocks...)



● Responsable Adidas / Reebok

TechSell | Jun 2017 - Nov 2020

- Responsable de la stratégie commerciale mis en place par Adidas, appliquée au quotidien au sein du Citadium Champs Elysées.
- Manager l'équipe de démonstrateurs du corner : organiser le travail de l'équipe, le planning, la planification des congés...
- Participer à la gestion du point de vente, conformément aux objectifs commerciaux et de merchandising
- Gestion des activations commerciales (lancement de produit/focus produit)
- Organiser l'espace de vente : réassorts, gestion des stocks, gestion des retours, organisation de la réserve...
- Accueillir, conseiller et développer la clientèle
- Assurer la vente
- Développer le chiffre d'affaires du corner



● Directeur

Nike | Oct 2016 - Feb 2017

- Être le garant de la bonne relation avec le grand magasin
- Rendre compte à sa hiérarchie de toutes les informations utiles émanant du grand magasin

- Manager l'équipe de démonstrateurs du corner : organiser le travail de l'équipe, le planning, la planification des congés...
- Participer à la gestion du point de vente, conformément aux objectifs commerciaux et de merchandising
- Organiser l'espace de vente : réassorts, gestion des stocks, gestion des retours, organisation de la réserve...
- Accueillir, conseiller et développer la clientèle
- Assurer la vente et le développement du chiffre d'affaires du corner



● Directeur adjoint

Nike | Jan 2016 - Aug 2016

- Gestion des forces de vente, des opérations et de l'environnement, afin d'atteindre les objectifs fixés (sur la vente, le service, l'organisation, la satisfaction clientèle et le profit)
- Gestion du budget (coût du travail et dépenses générales)
- Mise en place de stratégies commerciales
- En charge de l'évaluation des performances du magasin via la mise en place de reporting et débriefing au siège France/Europe
- Gestion des missions de ressources humaines au sein du magasin (promotion interne, gestion des performances et mise en place de mesures disciplinaires)



● Directeur

JD Sports Fashion plc | Nov 2012 - Aug 2015

- développement du CA, réduction des coûts, analyse des indicateurs commerciaux ou « KPI » (IV, PM, TT), reporting de l'activité
- Analyse du marché, positionnement, magasins environnants
- Animation d'équipe, briefing quotidien, zoning, réunions d'équipe, traitement des litiges clients, etc...
- Gestion de la masse salariale, recrutement, intégration, formation, entretiens annuels d'évaluation, plannings, respect des règles et affichages légaux
- Gestion des stocks, maîtrise des pertes, commande de produits consommables, etc...



● Sales Floor Manager

Levi Strauss & Co | Mar 2012 - Sep 2012

- Superviser l'équipe de vente (formation, analyse des performances)
- Mise au point de stratégies (analyse des indicateurs commerciaux)
- Gestion du pôle "cash management (recettes, reporting financier)



● Responsable

Starbucks | Mar 2008 - Mar 2012

- Organiser et coordonner le travail des équipes
- Gestion commerciale, financière et administrative
- Participer à l'accueil et au service du client
- Veiller au bon fonctionnement du restaurant, à la qualité et à l'efficacité du service
- Analyser et contrôler en permanence la conformité des activités aux standards d'hygiène, de sécurité et de service de la marque

Education & Training

2004 - 2005

● RISE PARIS

DEESMA,