



Caroline Grima

Directrice Commerciale Retail

Paris, France

[View profile on Dweet](#)

Languages

French

About

Pilotage de l'analyse commerciale, définition et mise en œuvre des outils de pilotage. MANAGEMENT Management et recrutement d'équipes retail. Animation transverse du top management (directeurs de ventes) EVENEMENTIEL ET DEVELOPPEMENT CLIENTS Elaboration du plan d'animation marketing et développement des partenariats. Excellente maîtrise d'EXCEL / POWERPOINT / WORD / SAP retail / logiciels spécifiques retail Printemps

BRANDS WORKED WITH

Decathlon

Dolce & Gabbana S.R.L.

Printemps

Printemps Haussmann

Experience



Retail director department store

Dolce & Gabbana S.R.L. | Nov 2018 - Now

Management de 6 points de ventes, Budget 20M€, 50 collaborateurs, 8 managers en direct Définition de la stratégie retail : marketing, RH, clienteling, achats et opérations Développement du CA et pilotage du P&L Réalisations : Définition et mise en œuvre de la nouvelle stratégie managériale Grands magasins Elaboration et mise en œuvre de la stratégie excellence retail : formations, coaching, opérations, clienteling, relation client

store externe du

Printemps Haussmann | Jan 1951



Adjoint au Directeur Commercial Haussmann

Printemps | Jan 2015 - Jan 2018

Pilotage du budget et du développement commercial Management des équipes animation commerciale (45 collaborateurs directs) : Analyse commerciale et équipes opérationnelles Réalisation et mise en œuvre des plans stratégiques retail Pilotage de projets transverses (Digital, dimanche, Développement du fichier client : définition et animation des objectifs (+100K clients Printania) Pilotage du programme événementiel client : création de rdv récurrents, pilotage du budget, coordination des différents acteurs (Achats, marketing, vente) Mise en place de la stratégie de développement du ferme : CA à +5/O Accompagnement des ouvertures des dimanches : Définition des orientations budgétaires et du P&I des dimanches, définition du plan stratégique dimanches : communication, clients (...) +3% de CA annuel •Responsable Commerciale, Marché homme puis marché femme et souliers. 2012 – 2015 Pilotage de l'activité commerciale des départements homme, budget 100M€ puis Mode femme, budget 150M€ Recrutement, management et animation des équipes du département (70 collaborateurs, 500 démonstrateurs) Mise en œuvre de la stratégie commerciale et développement du fichier client Réalisations :



Responsable Commerciale, Marché homme puis marché femme et souliers

Printemps | Jan 2012 - Jan 2015

Pilotage de l'activité commerciale des départements homme, budget 100M€ puis Mode femme, budget 150M€ Recrutement, management et animation des équipes du département (70 collaborateurs, 500 démonstrateurs) Mise en œuvre de la stratégie commerciale et développement du fichier client Réalisations : Accompagnement du projet de rénovation des façades : coordination du planning, relation avec les marques, suivi et mise en œuvre des plans d'actions vs impacts trafics (1 an de travaux, trafic à 98/P) Mise en œuvre de la stratégie clients mass et vip : coordination des programmes PAC (mass) et KIT (VIP) Mise en œuvre de la nouvelle organisation ferme / concessions : définition des profils de poste (Manager, responsables commerciaux), organisation du déploiement magasin (CA à +8/O)



- **Manager de Ventes, marché mode femme**

Decathlon | Jan 2007 - Jan 2009



- **Manager des Ventes, marché mode femme**

Printemps | Jan 2006 - Jan 2007