



# Francois Legroux

Collection & Business Strategy / Retail & Collection Merchandising / Achats

Paris, France

[View profile on Dweet](#)

## Links

[LinkedIn](#)

## Languages

French (Native)

English (Work Proficiency)

## About

10+ years of professional experience in Luxury / Fashion in Merchandising, Analysis, Strategy & Business Development.

Strong affinity with creative processes & their articulation with a business strategy.

Strong network in the artistic, cultural & luxury fields.

### BRANDS WORKED WITH

Balenciaga Full-Time

Cartier

Cartier Full-Time

Chloé Full-Time

Groupe Bon Marché : le Bon Marché Rive Gauche Et la Grande Epicerie de Paris. Full-Time

Isabel Marant

Lanvin

Lanvin Full-Time

L'Oreal - Lancôme Men

Zoo Designers Graphiques

## Experience

### ● Merchandising Project Manager (6-month mission)

Isabel Marant | Jun 2020 - Nov 2020

Consulting interne en stratégie d'achats Retail (50 Boutiques Monde), toutes catégories Femme & Homme

Principales missions: audit méthodologie d'achats (préparation des OTB, définition des assortiments, typologie Boutiques, analyse des ventes...) / achats collection PE21 (précollection & show, lignes Isabel Marant & Etoile) / calendrier d'implantations / collaboration pilotage des Permanents / audit offre Bijoux & Maroquinerie / lancement nouvelles lignes (Montres & Lunettes) / plan de VP-Soldes & stratégie clienteling lock-down

see less

### ● Consultant

| Jan 2019 - Dec 2019

Accompagnement en vue du lancement d'une jeune marque streetwear (BLASON): analyse concurrentielle, positionnement prix, production, distribution, Business Plan...

### ● Global Sales Business Project Manager (7-month mission)

Chloé Full-Time | Jun 2018 - Dec 2018

Consulting auprès du Directeur International sur les sujets relatifs à la distribution, aux budgets & à la stratégie

Stratégie Omni-channel: élaboration & roll-out de la stratégie de cohérence multicanaux de l'expérience clients / synergie des process d'achats entre réseaux physiques & digitaux

Visuel Merchandising / Pop-up / Stocks: audit allocation surface Retail à la catégorie / stratégie pop-up stores / management des stocks Maroquinerie

Plan stratégique: élaboration du Plan Stratégique à 3 ans, en relation étroite avec les marchés

see less

### ● Responsable Achats & Gestion Commerciale

Groupe Bon Marché : le Bon Marché Rive Gauche Et la Grande Epicerie de Paris. Full-Time | Apr 2016 - Aug 2017

(management d'une équipe de 4 collaborateurs)

Achats: redéfinition de la méthodologie d'achats (OTB) & allocation des enveloppes saisonnières à la marque / proposition d'assortiments (catégories-tailles) sur les achats des top marques (75% CA wholesale) / optimisation de la gestion des "Permanents" / stratégie d'écoulement des stocks anciens

Analyse des ventes: consolidation des outils d'analyse / mise en place de "rituels de gestion" (Sell-Thru, réassorts...) auprès des acheteurs & responsables de ventes / déploiement d'analyses ROI sur l'ensemble des projets transverses (expositions, catalogues, pop-up...)

Stratégie commerciale: accompagnement des Départements dans le pilotage du portfolio de marques, de leurs modes de gestion, et dans la construction des budgets à la maille fine / co-définition des orientations commerciales & déclinaison des plans d'actions / veille concurrence & stimulation d'une approche "visionnaire" des espaces et services  
see less

### ● **WW Marketing & Commercial Business Analyst**

Lanvin Full-Time | Mar 2014 - Nov 2015

Stratégie de collection: animation des réunions mensuelles plan de collection auprès des équipes Développement / collaboration à l'élaboration de l'offre / remontée des feedbacks qualitatifs, veille concurrence & attentes marchés

Analyse des ventes: analyse mensuelle performance produits toutes catégories / élaboration des rapports des ventes post-showrooms (produits / réseaux) / consolidation des budgets d'achats Retail & Wholesale WW / conception d'un outil de suivi du sell-out Wholesale à la référence sur un panel de clients (60% du CA)  
see less

### ● **WW Marketing & Commercial Business Analyst**

Balenciaga Full-Time | Sep 2011 - Feb 2014

Sales Merchandising: focus Maroquinerie (75% CA): développement de baromètres Retail de pilotage des ventes; optimisation des stocks Retail WW; co-définition des must-buys & restructuration plan de collection / mise en place d'un outil Retail de réassorts automatiques de carry-over (15-30% du CA selon les boutiques)

Analyse des ventes (produits / réseaux): rapports mensuels WW Retail (contexte business régional, CA par DOS, ST, best sellers...) & Wholesale (ST & follow-up CA key-players) / animation des rapports des ventes post-showrooms / meetings Retail post-saisons avec les marchés / participation au Brand Report mensuel Kering

Développement Business: préparation des OTB Retail WW / contrôle des budgets Wholesale WW / études diverses (profitabilité par DOS, typologie DOS, lancements de bulks, études pricings & spreads, analyses réseau Duty Free...) / participation au Plan Stratégique à 3 ans  
see less

### ● **Merchandiser Watches (Benelux - Scandinavia)**

Cartier Full-Time | Nov 2009 - Aug 2011

Merchandising: management cycle de vie produits (analyse des ventes, forecasts, lancements nouveautés, stocks, assortiments, ST, core offer, phase-out) / préparation des budgets Horlogerie (Retail & Whls.) / organisation des salons de ventes (SIHH Genève & showroom local)

Stratégie: ppaux. axes: hausse du mix offre masculine; renforcement du segment précieux; insertion de l'offre Fine Watchmaking / développement d'un plan d'action Whls. à 5 ans (concentration et upgrade du réseau; plan de mutualisation des stocks discontinués : -40% en année 1) / participation aux business plans annuels / support des ventes (événements, incentives, training, CRM...) / analyse des tendances marché et compétition  
see less

### ● **Assistant to Sales & Marketing Managers**

Cartier | Apr 2009 - Sep 2009

Distribution: delivered analysis on sales, ST, stocks & rotations / settled and followed quarterly budgets / implemented an action plan for accessories sales (corporate gifts)

Marketing: developed an automated monthly reporting tool / took part in the biannual strategic meeting & monthly marketing meetings / analyzed BS and novelties' market performances for the HQ  
see less

### ● Assistant to Wholesale Manager

Lanvin | Jun 2008 - Jan 2009

Commercial Development: carried out sales at the showrooms (Paris & Milan) / analyzed SS09 sales figures (products, TO evolution, clients) / followed-up deliveries & replenishment / collected Whls. ST

Product Strategy: monitored a Men's RTW competitive intelligence study (pricing & material) & created a pricing summary used to set up the FW09 collection plan (merger of the fashion & classic lines)  
see less

### ● Assistant to International Product Manager

L'Oreal - Lancôme Men | Jul 2007 - Dec 2007

Product Development: benchmarked men's skin care routine / contributed to building the geography of the range / elaborated new concepts & briefed laboratories / followed up packaging development at the factories / worked on marketing books, mock-ups, leaflets / summarized consumer panels

Launches: developed best practices for merchandising & animations / briefed the advertising agency  
see less

### ● Agency Manager

Zoo Designers Graphiques | Feb 2022 - Dec 2023

Strategic consulting on all budgetary, conceptual, editorial & iconographic topics / client meetings and project follow-up for key accounts (Chaillot, Musée d'Orsay, Prada Beauty, Van Cleef & Arpels...) / set up of methodologies (reports, planning, coaching for key presentations) / global strategic support of the graphic insights provided by the agency to its clients / business introducer and prospection (fashion, luxury, culture, architecture fields)

## Education & Training

2006 - 2009

### ● ESSEC Business School

Business, Management, Marketing, and Related Support Services, Business, Management, Marketing, and Related Support Services

2006 - 2009

### ● ESSEC Business School, Paris

Business School / Spe. Marketing Luxe / Chaire LVMH, Business School / Spe. Marketing Luxe / Chaire LVMH

2003 - 2006

### ● Sorbonne University, Paris

MA in Modern Literature, Modern Literature