



# Cyrielle Poignant-Maiffredi

Retail & Wholesale Manager //  
Luxury Senior Store Manager //  
Commercial Director

Nice, France

[View profile on Dweet](#)

## Links

[LinkedIn](#)

## Languages

French (Native)

English (Fluent)

Spanish (Basic)

Italian (Basic)

## About

Expertise du Retail acquise grâce à 10 ans d'expérience à Paris et dans le Sud de la France Business et client-oriented :goût du challenge et culture du résultat Passion du

### BRANDS WORKED WITH

AUTRE. PARIS

BALENCIAGA

PRINTEMPS HAUSSMANN

PRINTEMPS POLYGONE

The Kooples

Vilebrequin

## Experience



### ● CDI

BALENCIAGA | Oct 2022 - Feb 2023

Business:

Développement du CA et des KPI assurer rentabilité croissante du point de vente (performance : +90% vs LY YTD)

Clients:

Développement du recrutement, de la conversion, la fréquence et la rétention

Equipe:

Recrutement, intégration, formation d'une nouvelle équipe de 8 Sales Associates et 2 Stock Keepers à l'ensemble des process et exigences de la marque et accompagnement dans l'évolution de leurs objectifs et indicateurs de performance personnels

Retail:

Repositionnement du point de vente grâce à collaboration régulière avec des départements Visuel Merchandising, Achats, Opérations, Clienteling, Finances

Événementiel:

Organisation d'événements locaux (sélection clients, pré-commandes, pilotage prestataires etc.)



### ● Directrice Régionale Retail & Wholesale Sud France

Vilebrequin | Apr 2018 - Feb 2022

CDI

Retail:

Développement du CA et des KPI sur un réseau de 10 points de vente : élaboration des budgets et objectifs, gestion des équipes, optimisation de l'offre et des stocks, lutte contre la démarque inconnue, formation cadres, visibilité et notoriété de la marque, implantation et ouverture des points de vente. CA zone = 3 M €

Wholesale:

Gestion de développement des partenaires (franchisés, affiliations, hôtels, multimarques...): achats collection, développements partenariats par des outils de pilotage et l'optimisation des ventes, élaboration de stratégie commerciale, formations aux innovations, démarchage etc. 15 points de vente en France continentale, Corse et Andorre.

### ● Manager des Ventes

PRINTEMPS POLYGONE | Sep 2017 - Apr 2018

Accessoires Luxe Joaillerie Horlogerie & Beauté –  
Manager des Ventes

–

CDD

Gestion de l'étage principal du magasin

(50% du CA total) sur un périmètre de 80 marques (Chloé, Loewe, Longchamp, Lancel, Mont Blanc, Cartier, Poiray, Fred, Estée Lauder, La Prairie, Dior, Chanel, Michaël Kors etc.) : suivi opérationnel quotidien, pilotages des opérations commerciales, événements indoor et outdoor, organisation de formations auprès des démonstrateurs Printemps...

- **CEO & Directrice Artistique**

AUTRE. PARIS | Aug 2015 - Sep 2017

Création et lancement d'une marque de prêt-à-porter féminin en ligne : réalisation des dessins et prototypes, collaboration avec modéliste et atelier pour réalisation et production des pièces.

Etudes réalisées : benchmarks, études de concurrence, audits de marque, fixation des prix, études conso, business-plan...

Communication et direction artistique : création et entretien du site de vente en ligne, réalisation de la communication de la marque (réseaux sociaux, newsletter, collaborations presse, partenaires du secteur et blogs, RP...).

Distribution : gestion de la distribution (prestataires, packaging, gestion des stocks) et service client.



- **Directrice de Réseau**

The Kooples | Mar 2015 - Aug 2016

Pilotage de 15 points de vente

parisiens (boutiques et corners) : performance commerciale, gestion du stock, garantie du respect de la charte merchandising, mise en place des opérations commerciales.

Gestion des équipes de ventes

(environ 50 personnes) : recrutement, intégration, formation (produits, vente, discours de marque), gestion administrative et des problématiques RH.

- **Direction des Ventes Mode Femme**

PRINTEMPS HAUSSMANN | Jul 2013 - Feb 2015

Manager des Ventes

-

CDI

Gestion des marques et des équipes des étages Tendances & Créateurs : pilotage de la performance et de la rentabilité sur un périmètre de 40 marques (Tara Jarmon, Comptoir des Cotonniers, American Vintage, Kenzo etc.) ; accompagnement des équipes (intégration et évolution, formations, plannings) ; installation et suivi des opérations commerciales spéciales (8 Jours Or, Ventes Privées, Soldes).

## Education & Training

2012 - 2013 ● **INSTITUT FRANCAIS DE LA MODE,**

2006 - 2008 ● **UNIVERSITÉ PARIS II ASSAS**  
LICENCE 2 DROIT,

2006 ● **LYCÉE DE LA LÉGION D'HONNEUR**  
BACCALAURÉAT SÉRIE ES,