



Isabelle Regnier

Directrice Réseau Retail Partenaires Lacoste

94360 Bry-sur-Marne, France

[View profile on Dweet](#)

Links

[LinkedIn](#)

About

- > Solide expérience dans le management et le développement de Réseaux Retail, Franchises & Wholesale
- > Compétences approfondies en management, recrutement & formation des équipes, stratégie opérationnelle, commerciale & marketing, expertise financière & légale, stratégie d'achat, planning & buying, pilotage P&L d'un réseau...

Leadership, Goût du challenge
 Dynamisme, Enthousiasme
 Force de proposition, Proactivité
 Rigueur, Autonomie
 Esprit analytique & synthétique
 Team spirit/ Fédératrice
 Excellent relationnel et très grande capacité d'adaptation

BRANDS WORKED WITH



Experience



● Directrice Retail Partenaires

Lacoste | Aug 2021 - Now

Définition et mise en oeuvre de la stratégie de distribution & de développement du Réseau de partenaires Franchisés & Affiliés en France
 Pilotage du business national et de la rentabilité du Réseau
 Garant d'une expérience client premium dans le respect des guidelines de la marque



● Directrice commerciale

Texier | Jul 2019 - Jun 2021

Membre du Comité de Direction
 Définition et pilotage de la stratégie commerciale de repositionnement et de redéploiement de la marque



● Retail & Wholesale Director France TUMI

Tumi | Feb 2018 - Jun 2019

Membre du Comité de Direction
 Management direct: Retail Manager, Wholesale Manager, Department Stores Manager, VM Manager, Marketing & Communication Coordinator & Equipes terrain

Management & Expansion du Réseau Retail et de l'Activité Wholesale (Tradi Resellers & Department Stores) de la marque en France:

- Brand Business: pilotage des performances des équipes Retail & Wholesale: European reporting, product management, P&L optimisation, efficacité opérationnelle
- Brand Image: garant de l'Identité Visuelle de la marque et de l'excellence du Service Client, participation à l'élaboration des stratégies de lancement de nouvelles gammes de produits
- Brand Expansion - ouverture de nouveaux points de vente en France: Champs Elysées, Saint Germain des Prés, La Vallée Village refit (Value Retail).. et recrutement des équipes
- Brand Awareness: mise en place partenariat exclusif avec Les Clefs d'Or France & Sponsoring du Congrès International des Clefs d'Or Cannes 2019



● Retail Franchise Director France - Tommy Hilfiger & Calvin Klein

PVH | Jan 2014 - Jan 2018

Direction Réseau Franchises TH France - 20 stores
CA Annuel 2016: 13,5 M€ +7% en LFL, +18% global / EBIT +20% en 3 ans

° Développement CA & Rentabilité du Réseau:

* Pilotage et Management des Budgets et P&L du Réseau de Franchises

- Budgets commerciaux: achats, retours fin de saison, chargebacks, SWAP

- Budgets financiers: CAPEX, OPEX, EBIT

* Accompagnement des partenaires dans leur gestion & activité

- performance KPIs & marge, analyse bilan comptables annuels

- formation des équipes, mystery shopper visites, recrutements, footfall counters

- optimisation des collections pendant saison: analyse ventes, stock, taux sortie, div mix

- mise en place opérations commerciales et marketing, partenariats locaux

- animation réseau via challenges, incentives, newsletter

- respect guideline VM, excellence service client

° Stratégie d'Expansion du Réseau de Franchises TH:

- élaboration 5 year plan

- développement du réseau: 10 opening (St Malo, Aix en Provence, Annecy, Vichy, Biarritz, Nantes, Reims, Annemasse, Valence), 4 refits (Montpellier, st Etienne, Brest, Lyon)

- prospection, benchmark concurrence

- validation partenaires et emplacements, étude faisabilité projet

- négociation commerciale et juridique des contrats, formalisation business plan et P&L

- lead projets opening/refit : budgets, store approval, design brief, plans, retro planning, travaux, implantation VM

° Mise en place Sessions d'Achats Franchises des Collections en Showroom:

- Création & implantation de 10 Retail reports (via logiciel Fastmag):

amélioration product management, analyse du business (Sell In & Sell Out), optimisation du Merchandise Buying

- Line Opening Digitaux Showrooms

- préparation & validation des budgets

- planning assortiments versus analyses ventes et résultats saison

° Elaboration & mise en place de la Commission Affiliation CK en France: contrat, business plan, 5Y plan

° TED@Tommy European Regional Pitch Event 2017 à Amsterdam



● Retail Franchise Manager

Levi Strauss & Co | Apr 2008 - Dec 2013

Management d'un Réseau de Franchises de 30 Levi's stores & 2 Factory Outlet - Paris/RP & Grand Ouest / Master Partners

(La Défense, Créteil, Belle Epine, Val d'Europe, Italie2, Beaugrenelle, Les Halles, Opéra, Rue de Rennes, Rue Rivoli, Bld Poissonnière, Bastille, St Michel, Nantes, Angers...)

CA Annuel total 35M € + 6% en 3 ans

° Management & accompagnement des Equipes

- accompagnement des Directeurs de magasin dans l'optimisation des ventes et du stock :

analyse des KPIs, tableaux de bord, leviers de rentabilité, analyse P&L, planning...

- coaching, suivi et motivation des équipes de vente

- formation des équipes aux techniques de ventes et aux produits Levi's : excellence dans le service client, fidélisation de la clientèle

° Développement commercial des stores & Pilotage Rentabilité, en créant une relation de confiance et de partenariat avec les master franchisés

- dépassement des objectifs commerciaux et amélioration de la rentabilité

- mise en place de plans d'action stratégiques

- contrôle du respect des procédures Levi's : audits opérationnels et administratifs
- optimisation du turnover des stocks et de la marge; maximiser les opportunités de vente
- supervision des standards visuels dans les magasins, implantation des collections instore
- mise en place et suivi des opérations trade marketing & CRM instore
- préparation des achats saisonniers nouvelles collections
- optimisation des assortiments versus Key Looks, Volumes Drivers, Best Sellers...

° Lead des Ouvertures de new stores & Refits
 La Défense (meilleure rentabilité/m2 Europe), Belle Epine, Val d'Europe, Angers, Nantes Atlantis, Beaugrenelle...
 Membre de la Team en charge de l'Opening du Flagship Champs Elysées

° Membre de la Retail Academy Task Force Team
 = collaboration à des projets internes européens: élaboration nouveaux outils opérationnels, trainings...



● Regional Retail Director - Directrice Régionale Retail

Esprit | Jan 2006 - Mar 2008

DIRECTRICE REGIONALE RETAIL

Pilotage d'un Réseau Retail Succursaliste de 15 Stores
 CA Annuel total: 18 M€ - Paris/RP, Nord & Ouest

° Management et Motivation des équipes (15 storemanagers – 100 personnes environ)
 - recrutement & formation des équipes de vente, resp VM, resp stock et storemanagers
 - optimisation des KPIs, taux conversion, fidélisation de la clientèle
 - évaluations annuelles, plan d'action individuels dans le cadre du successful plan national, identification de nouveaux potentiels

° Management financier des stores
 - Elaboration objectifs commerciaux des managers
 - Planification & Maîtrise des budgets & de la masse salariale

° Gestion opérationnelle des stores :
 - audits, inventaires, prévention des pertes
 - optimisation des stocks: réassorts, retours..
 - mise en place, suivi & optimisation des opérations commerciales du réseau (soldes, démarques, promos, carte de fidélité...)
 - lead de l'ouverture de nouveaux stores

° Respect de l'identité visuelle du réseau
 - maintient et suivi des directives visuelles & normes merchandising
 - optimisation des collections et du VM pendant la saison
 - implantation des nouvelles collections

STORE MANAGER

Rue de Rennes / Paris - CA Annuel Store: 3.5 M€ (en 8 mois: +28 % des ventes vs LY)

15 employés – 2 Adjoints – 1 Visuel merch – 1 stock man

● HR & Operation Manager

Gap Inc. | May 2002 - Dec 2005

° HR MANAGER - Flagship CHAMPS ELYSEES

Budget annuel store: 17M € (200 employés – 1 DM, 5 directeurs et 12 managers)

Management Excellence Reward – 2004

- Recrutements selon les périodes d'activité
- Management du Payroll
- Trainings des équipes (vente, produits), Motivation, federation des équipes, Challenges
- Elaboration et suivi des dossiers administratifs, contrats, avenants
- Mise en place suivis individuels et plans d'action (optimisation Manpower, identification new potentiels)
- Entretiens d'évaluation annuels & validation des augmentations salar-

iales

° OPERATION MANAGER - Megastore Bld HAUSSMANN
Budget annuel store: 10M € (100 employés - 1 GM et 8 managers)
Special Manager Reward - SMC 2003

- Elaboration des plannings total store
- Forecast et maîtrise des budgets P&L et payroll
- Lead des évènements opérationnels (soldes, démarques, inventaires...)
- Audits financiers et administratifs
- Stock management & optimisation
- Collaboration à des projets internes

Education & Training

- 1999 - 2001 ● **IAE Strasbourg**
DESS CAAE (Certificat d'Aptitude à l'Administration des Entreprises),
- 1998 - 1999 ● **Université Louis Pasteur (Strasbourg I)**
DEA,