



# Frédéric Am-sellem

Project and business development director

📍 Paris, France

[View profile on Dweet](#)

## Languages

French (Native)

## About

Directeur de projet et du développement commercial J'ai développé des entreprises principalement dans le domaine de la mode. Durant mon parcours, j'ai également géré un réseau de franchisés et la direction de projet de plusieurs contrats de licences textile et parfum en France et en Asie, ainsi que le pilotage du sourcing et des productions. Je souhaite aujourd'hui mettre mon expériences des responsabilités , ma vision stratégique et commerciale , mes compétences produits et mon esprit créatif à profit en intégrant une société dynamique et humaine.

### BRANDS WORKED WITH

Absolute Office

FIL Chemiserie

Société Jean-Thiot

## Experience



### ● Directeur de Projet

Absolute Office | Jan 2021 - Jan 2022

Agencement d'espace de travail (Mobilier de bureau professionnel) -  
Gestion coordination de 20 prestataires/fournisseurs

### ● Consultant indépendant

| Jan 2019 - Jan 2020

### ● Directeur du développement

FIL Chemiserie | Jan 1992 - Jan 2018

Définition de la stratégie et organisation de la gestion commerciale (progression significative des activités et de l'EBE)

Gestion opérationnelle d'un réseau de boutiques succursales et en franchises.

Élaboration de la politique produits et marques (valeurs ADN clients et marques déployées)

Direction des projets de développement (contrats de licences, croissance externe)

Responsable des grands comptes clients (Galeries Lafayette, Sonia Rykiel, Carven, Arrow, vente-privee.com )

Élaboration du plan digital (mise en place de Marketplaces, suivi des intégrateurs)

Gestion des collections clients (salons internationaux , suivi production , partenariat free-lance)

Gestion des achats et des stocks (sourcing internationaux, étude des matières premières ,EDI logisticiens)

Organisation des productions (rationaliser les sous-traitants France, Italie, Turquie, Maroc, Asie)

### ● Directeur commercial

Société Jean-Thiot | Jan 1990 - Jan 1992

Elaboration et mise en place de la stratégie commerciale en accord avec le DG

Animation et formation des équipes internes (4 points de vente -12 personnes)

Identification des nouvelles opportunités de développement

Coordination des collections chaussures.