

Mohamed Salhi

Conseiller de Paris

[View profile on Dweet](#)

Languages

English (Fluent)

About

With extensive luxury retail experience, I excel in selling high-end footwear and accessories for iconic brands. Recognised for exceptional sales achievements and personalised customer service, I bring proven clienteling skills and a passion for fashion to every role.

BRANDS WORKED WITH

pour la maison FENDI

DFS (Groupe LVMH) La Samaritaine

HESCHUNG

J. FESNESTRIER et ROBERT CLERGERIE

(Galeries La Fayette Hausmann)

Paris

Luxe J.M WESTON

Luxe ROYAL QUARTZ

Mixte boutique Disney Fashion

Experience

● CDD

pour la maison FENDI | Jan 2022 - Oct 2022

∑ Vente de Prêt à Porter, maroquinerie et de souliers Participer à l'ouverture et fermeture du point de vente (encaissement, détaxe... Maitriser et atteindre les KPI'S et CRM

● Conseiller de vente secteur souliers femme Luxe

DFS (Groupe LVMH) La Samaritaine | Mar 2020 - Jan 2022

∑ Vente de souliers pour les marques SAINT LAURENT, GIVENCHY et LOUBOUTIN Construire et développer son réseau client dans le but de les fidéliser Être le garant de l'expérience client au sein du magasin Accueillir le client de manière chaleureuse et personnalisée



● Conseiller de vente

HESCHUNG | Feb 2016 - Jan 2020

∑ Nommé meilleur vendeur représentant 32% du CA globale année 2017
∑ Vente de souliers femme et homme haut de gamme ∑ Clienteling et fidélisation client (opération commerciale et organisation d'événements
∑ Visite des tanneries HAAS et ateliers de fabrication HESCHUNG

● Vendeur de luxe

J. FESNESTRIER et ROBERT CLERGERIE | Feb 2014 - Dec 2015

∑ Vente de souliers luxes masculins et féminins ∑ Gestion du point de vente (ouverture et fermeture de boutique, remise en banque et détaxes

● Vendeur Haut de Gamme

(Galeries La Fayette Hausmann) | Feb 2010 - Dec 2013

Vente de souliers féminins (Charles KAMMER, Colisée Paris) Gestion d'un point de vente auprès d'une clientèle exigeante



● Vendeur responsable en Duty free

Paris | Oct 2009 - Jan 2010

∑ Gestion d'un point de vente auprès d'une équipe de 4 vendeurs ∑ Contribuer au développement du CA

● Vendeur

Luxe J.M WESTON | Aug 2009 - Sep 2009

∑ Vente de souliers Homme et Femme

● Vendeur

Luxe ROYAL QUARTZ | Jan 2008 - Jan 2009

∑ Vente d'horlogerie (ROLEX, CARTIER, OMEGA...) ∑ Vente de bijouterie et accessoire haute de gamme

- **Vendeur Prêt-à-porter**

Mixte boutique Disney Fashion | Jan 2006 - Jan 2008

Σ Briefing journalier pour réaliser le CA ainsi que les objectifs qualitatifs

Education & Training

2020 - 2021

- **CARNEGIE(développer**

Formation Communication et Leadership DALE,

2008 - 2009

- **Lycée Jean-Vilar**

des techniques de vente et formation de haute horlogerie (DIOR, TAG HEUER),