



# Jérémy Grodenic

Retail Merchandising / Fashion & Lifestyle specialist / Innovation & Negotiation

Paris, France

[Portfolio file](#)

[View profile on Dweet](#)

## Links

[LinkedIn](#)

## Languages

French (Fluent)

English (Fluent)

## About

Plus de 15 années d'expérience dans le secteur haut de gamme aussi bien dans la construction de collection que dans le développement commercial et la distribution. Une connaissance du marché international mais aussi local. Une double expertise retail et wholesale sur les univers de l'homme, de la femme et du lifestyle en général. Une approche 360° de l'environnement digital et une sensibilité aux nouveaux modes de consommation.

### BRANDS WORKED WITH

ARIVE

E.Leclerc

GRUPE BON MARCHÉ : Le Bon Marché Rive Gauche et La Grande Epicerie de Paris.

Hermès

## Experience



### ● Head of Buying & Partnerships

ARIVE | Sep 2022 - Apr 2023

Business development

Start up

New partnerships

Brand awareness

Market place

Social Media

### ● Acheteur Senior Mode Homme - luxe, designers, marques créatives

GRUPE BON MARCHÉ : Le Bon Marché Rive Gauche et La Grande Epicerie de Paris. | Jan 2017 - Sep 2022

- Portefeuille de 60 marques / 20M€ de CA

- Sélection de l'offre et construction des collections

- Négociations des accords commerciaux, participations marketing et suivi des contrats juridiques

- Elaboration des budgets et suivi du compte d'exploitation

- Participation aux Fashion Weeks de Londres, Milan et Paris + Salons professionnels Pitti Uomo, Tranoï, Man

- Animation commerciale : mise en marché, pop-up, expositions, sneakers raffles

- Coordonateur des expositions « Let's Go Logo » et « Geek mais Chic » pour le département Homme

### ● Acheteur / Chef de Produit Homme - mode formelle et souliers

GRUPE BON MARCHÉ : Le Bon Marché Rive Gauche et La Grande Epicerie de Paris. | Jan 2015 - Jan 2017

- Portefeuille de 50 marques / 25M€ de CA

- Sélection de l'offre et construction des collections

- Négociations des accords commerciaux et suivi des contrats juridiques

- Élaboration des budgets et pilotage du compte d'exploitation

- Animation commerciale: opérations commerciales & trainings

- Optimisation du budget marketing (communication & réseaux sociaux)

--> Maîtrise des KPIs et gestion du compte d'exploitation

--> Négociation commerciale

- Management d'une assistante aux achats

- Pilote global de l'exposition de la rentrée 2016 « Paris ! »



### ● Central Merchandiser - PAP Femme

Hermès | Jan 2011 - Jan 2015

- Accompagnement des achats et animation commerciale des magasins des zones France et Europe : consolidation des budgets d'achats, prévi-

- sions de ventes, analyse de la performance commerciale
- Définition de la stratégie d'achats par clusters de magasins (règles d'achats, outils spécifiques, analyses) et organisation de challenges commerciaux
- Responsable du développement des outils de reporting (management d'1 stagiaire)
- Visites marchés : analyse concurrence, feed-back des équipes retail, formations produit et display aux vendeurs
- Coordination des défilés pour clientes VIP dans les magasins de la zone
- Responsable du lancement commercial de la ligne Ski : commandes types par clusters, outils de formation dédiés, coordination de la mise en marché pour lancement mondial



### ● Central Merchandiser - Accessoires de Mode

Hermès | Jan 2006 - Jan 2011

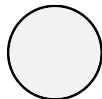
- Accompagnement des achats et animation commerciale des magasins des zones Asie, Europe, Moyen Orient : consolidation des budgets, prévisions de ventes par catégorie de produit, suivi des livraisons, planning de mises en marché, optimisation des stocks, offres push
- Référent de l'univers masculin (chapeaux, gants, accessoires bijoux, chaussures) : création d'outils d'aide aux achats, mise en avant des transversalités
- Gestion des produits permanents et produits à quotas : prévisions de ventes, plan de production, attributions
- Responsable de l'organisation du showroom des ventes (recrutement des vendeurs, mise en place du showroom, brief aux équipes, reportings...)



### ● Assistant chef de produit

Hermès | Jan 2005 - Jan 2006

- Développement des collections Accessoires Bijoux (cuir et hors cuir)
- Structuration de l'offre et positionnement des lignes de produits
- Suivi production (prototypes et production finale pour clients)
- Analyses des reventes



### ● Acheteur biens de consommation

E.Leclerc | Jun 2003 - Nov 2004

- Négociations accords commerciaux avec fournisseurs
- Suivi opérationnel des accords commerciaux
- Gestion d'assortiments
- Réalisation plannings promotionnels