



Marie Many

Formatrice / Coach professionnelle

Paris, France

[View profile on Dweet](#)

Links

[Website](#) [LinkedIn](#)

Languages

French (Native)

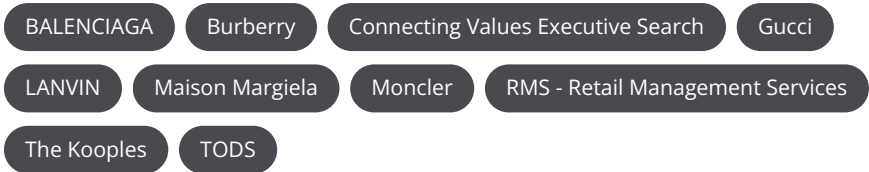
English (Fluent)

About

Manager opérationnelle retail luxe pendant 12 ans
Formatrice et coach professionnelle certifiée RNCP
Hypersensible et imparfaite
Créativité structurée

Ma vision : Nous sommes tous responsables de notre propre vie
Ma mission : Développer le plein potentiel de chacun pour un épanouissement personnel et professionnel
Ma passion : l'humain, le terrain, l'intelligence émotionnelle et relationnelle
Mon obsession : le story telling, le souci du détail

BRANDS WORKED WITH



Experience

- **Formatrice / coach professionnelle**
| Dec 2022 - Now
- **Formatrice retail**
RMS - Retail Management Services | Aug 2021 - Dec 2022
- **Consultante en recrutement**
Connecting Values Executive Search | Feb 2021 - Jul 2021



- **Men Department Manager**
Burberry | May 2020 - Dec 2020



- **Store Operation Manager**
Moncler | Nov 2018 - Sep 2019



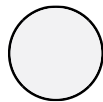
- **Assistant Store Manager**
BALENCIAGA | Jan 2018 - Oct 2018



- **Men Department Manager**
BALENCIAGA | Oct 2017 - Jan 2018



- **Co-directrice adjointe / Responsable Accessoires**
LANVIN | Dec 2015 - Oct 2017



- **Department Manager**
TODS | Feb 2014 - Dec 2015
 - Management d'équipe (6 personnes)
 - Suivi individuel des vendeurs (one-to-one trimestriel et évaluation annuelle)
 - Mise en place de plans d'actions en vue d'atteindre les objectifs de chiffre d'affaires
 - Implantation et développement du Prêt-à-Porter
 - Reporting hebdomadaire des ventes à la direction
 - Réorganisation et contrôle des stocks

- Formation des équipes en techniques de vente et développement professionnel
- Analyse des ventes et des stocks et proposition de plan d'action auprès des acheteurs
- Elaboration des plannings d'équipe
- Merchandising selon les directives en vigueur
- Fidélisation clientèle et élaboration du fichier client



● **Manager**

Maison Margiela | Oct 2011 - Feb 2014

- Management d'équipe (4 à 6 personnes)
- Mise en place de plans d'actions en vue d'atteindre les objectifs de chiffre d'affaires
- Suivi des chiffres d'affaires individuels des vendeurs
- Gestion administrative de l'équipe
- Reporting hebdomadaire des ventes
- Gestion du stock, préparation et suivi des inventaires des corners
- Merchandising selon les directives en vigueur
- Gestion du Service Après Vente
- Gestion des litiges clients
- Achats de collections PAP, Accessoires et collection Défilé pour le corner Femme (concession)
- Coordination des corners en ferme, en accord avec la politique de la Maison et des grands magasins



● **Manager**

The Kooples | Feb 2010 - Jul 2011

- Management d'équipe (4 à 8 personnes)
- Mise en place de plans d'actions en vue d'atteindre les objectifs de chiffre d'affaires
- Gestion administrative de l'équipe
- Reporting hebdomadaire des ventes
- Gestion du stock, préparation et suivi des inventaires du corner
- Formation des équipes en technique de vente
- Formation des futurs responsables
- Participation aux implantations de nouveaux points de vente en France et à l'étranger



● **Sales Assistant**

Gucci | Sep 2005 - Feb 2010

- Accueil et fidélisation des clients, vente, gestion des litiges
- Gestion du stock, préparation et suivi des inventaires du département Chaussure
- Formation des collaborateurs sur la collection Chaussure
- Suivi des arrivages et du réassort en liaison avec les acheteurs
- Mise en place de plans d'actions en vue d'atteindre les objectifs de chiffre d'affaires
- Mise en place d'action commerciale dans le cadre du BTS

Education & Training

2023 - 2023

● **Sunny Side**

Skills assessment, Formation au bilan de compétences

2021 - 2022

● **Serenity Coach Institut**

Professional coach, Coach professionnelle

2020 - 2021

● **ESG Executive Education**

MBA HR Management, MBA Management des Ressources Humaines et Transformation, Développement des ressources humaines

2005 - 2007

● **IFCV - Formations en Alternance**

Operational management, BTS Management des Unites Commerciales

