



# Marie Genty

BUSINESS DEVELOPPER -  
FASHION- WELL BEING- DE-  
SIGN- HOSPITALITY

Paris, France

[View profile on Dweet](#)

## Links

[LinkedIn](#)

## Languages

Anglais

Espagnol

## About

22 years of wholesale experience, including 18 in Fashion/ Luxury

### Skills:

- Having a long term vision
- Being able to build strong relationship
- Developing and controlling the distribution (wholesale accounts, DS, franchises )
- Defining and monitoring the commercial strategy
- Managing of agents/distributors : defining development, budget negotiation + direct development
- Research and selection of new agents, negotiations of contract conditions
- Traveling + Identifying opportunities of development
- Selecting partners/pos, and validating business plans and sales conditions
- Opening of corners, including involvement in location validation, architecture, legal, marketing activities
- Negotiating with department stores: spaces, refurbishments, marketing activities, open-to-buys
- Working on commitments of the collections and collectionning with merchandising/ marketing teams
- Controlling the yearly/seasonal budgets and constant reporting
- Providing regular analysis about product and benchmarking/ formulation of commercial requests and market needs/ travel report/ swot analysis
- Commercial and operational follow-up (orders, reorders, deliveries, customer service, payment conditions, credit)
- Ensuring image : merchandising, windows, prices, licences distribution
- Brand training
- Organizing sales showrooms, coordinating schedule
- Recruiting and leading a staff during sales campaigns (vendors, dressers, models)

### Personality:

- Open minded
- Curious
- Result oriented
- Team player
- Reliable

### BRANDS WORKED WITH

Groupe Bogart

KENZO Mode

Staff International

## Experience

### ● OTB\_ Sales Manager North Europe Dsquared2

Staff International | Apr 2013 - Sep 2023

Collections pap homme et femme, collabs & capsules eco-responsables- réseau multimarque, dpt. stores, corners, franchises, key accounts & online players

Marchés: France, Benelux, UK, Scandinavie

Au sein de Staff International Italy, management de la Branch Paris dédiée au déploiement des marchés Europe du Nord.

- Alignement des activités standard de stratégie & développement commercial (cf. expérience précédente) compte tenu du business model propre à la marque Dsquared2 (RTW sous licence)
- Direction du réseau de partenaires
- Coordination quotidienne des équipes compétentes (15 à 20 personnes) entre Paris, Milan et Noventa , recrutement, formation, management et engagement, organisation et pilotage des campagnes de ventes (showroom Parisien et Milanais) et contrôle des budgets.
- Dynamisation, éducation produits et fidélisation de staff Retail
- Lien avec la Maison et contribution directe lors des events

## ● LVMH\_ Area Manager South Europe

KENZO Mode | Jun 2005 - Mar 2013

Lignes pap femme et accessoires - réseau multimarque

Marchés: France, Espagne, Portugal, Suisse

- Définition de la politique commerciale et du business plan en accord avec le projet de marque et compte tenu des spécificités de chaque marché
- Conception de stratégies de développement
- Animation du réseau, management (1 agent, 1 importateur) et coordination des équipes internes (3 assistantes commerciales France et Export)
- Accompagner les agents et les clients directs
- Contrôler l'identité visuelle et la représentativité de la marque en assistant les achats en showroom et en recommandant les assortiments
- Développer une proximité et déceler les opportunités commerciales
- Compilation des remontées d'informations terrain, analyses, plans d'action et mise en oeuvre
- Pilotage des résultats et reporting; élaboration des budgets, suivi des indicateurs de performance commerciale (revente mensuelle, transformation du CA, réprévision CA salon)
- Suivi ADV, financier et juridique
- Recherche et sélection de nouveaux agents, négociation des conditions de contrats
- Recrutement et encadrement de stagiaires à l'année
- Gestion de projets : recherche de partenaires, réalisation de corners (approche retail), organisation d'évènements
- Collaboration marketing produit=> participation active aux comités de pilotage des collections : formulation des requêtes commerciales, engagements achats, préconisations, prévisions et debriefs collections

## ● Responsable Grands Comptes Parfums

Groupe Bogart | Aug 2003 - May 2005

Marques: Balenciaga, Ted Lapidus, Façonnable, Chevignon

- Management commercial des centrales d'achats: négociation et pilotage CA annuel et événements, analyse des résultats et reporting=> amélioration de la visibilité des marques
- Animation d'un réseau de 180 parfumeries sélectives
- Mise en place d'un format de training : approche olfactive exclusive Groupe Jacques BOGART

## ● Responsable secteur Cosmetiques

Groupe Bogart | Jul 2001 - Jul 2003

Marques: Methode Jeanne Piaubert, Stendhal

- Négociation implantations et référencements, prospection, suivi commercial et reporting - visites de 80 points de vente => développement du CA : gain de parts de marche et de nombre de points de vente
- Formation marque/ nouveautés - encadrement de groupe jusqu'à 30 professionnels
- Gestion des opérations commerciales : animations, challenges, démonstrations, programme fidélisation

## ● Assistante Chef de Produits Soins (stage)

Groupe Bogart | Jan 2001 - Jun 2001

Marque: Methode Jeanne Piaubert

- Développement produit
- Marketing opérationnel
- Veille concurrentielle

## Education & Training

1999 - 2001

### ● ISEG

Diplômée ESC (BAC+4), spécialisation commerce et marketing,

1996 - 1999 ● **La Rochelle Université**  
DEUG BIOLOGIE,

1996 ● **Lycée Notre Dame Niort**  
Bac S,