



# Jean Paul Cornut

Responsable Haute Couture  
chez ELIE SAAB

Paris, France

[Portfolio link](#)

[Portfolio file](#)

[View profile on Dweet](#)

## Links

[LinkedIn](#)

## Languages

French (Native)

English (Fluent)

## About

With a very rich experience in the luxury industry, I have approached all skill levels throughout my career. I am a very involved person in the image, experience, purchasing to ensure impeccable service for the Maison, with my experience in Haute Couture with the implementation of guides lines, CRM, procedures in order to improve the service, the offer for the customers and the performance within the Maison.

The brands to contact me to assist them on these different subjects ;

- Creation of clients experiences
- Advice on collection ( theme, trend, fabrics, style)
- Monitoring, creation of tools to increase KPIs
- Trainings sessions :
- Savoir-faire, Savoir-être, savoir-montrer, savoir-vendre
- Experience Client
- History of Fashion ....
- Advices on buying ( statistics on level clients, purchase, countries ....).

### BRANDS WORKED WITH

RIANNA + NINA

Dolce & Gabbana

Elie Saab Permanent

Givenchy Permanent

Valentino

## Experience

### ● Responsable Haute Couture

Elie Saab Permanent | Dec 2012 - Now

- Management d'une équipes de 10 personnes, Paris, Londres, New York
- Structuration du département ( procédures, équipes)
- Création et mise en place de la politique commerciale ( analyse stratégique, définition des objectifs, action plan)
- Développement des marchés Russe, Amériques du sud, et Asie
- Optimisation des stocks et de la production afin d'optimiser la marge (+20%)
- Création et développement d'une ligne accessoire pour augmenter le chiffre d'affaire (15% du CA global)
- Clienteling
- Définition et mise en place de plans d'actions annuels de marketing opérationnels
- Mise en place de l'Expérience client Haute Couture ( CRM, Data analyses, upgrade, rétention )
- Recruter et développer un portefeuille client VIC et UHNWI à l'international
- Collaboration d'événements commerciaux à l'international avec les Maisons : Cartier, Chopard ....
- Création d'expériences et de services personnalisés pour augmenter la fidélisation clients (+30%)
- Créer, suivre les lancements de commandes spéciales jusqu'à la livraison client.
- Gestion des célébrités : création des gardes robes ( croquis, prix, essayages, livraisons). Events.
- Gestion des invitations défilés, sitting, welcoming. Roadmap des VIP/Célébrités
- Augmentation du CA première année +50% et sur six ans x6

see less

### ● Directeur Boutique

Givenchy Permanent | Jan 2010 - Dec 2012

- Création d'une équipe de vente de dix personnes
  - Formation savoir-faire, savoir-dire et savoir-montrer
  - Développement d'activité de Team building d'incentives
  - Développement du chiffre d'affaire annuel
  - Achat des collections féminines et masculines
  - Management du service après vente et gestion de la relation client
  - Développement de l'univers Givenchy auprès d'une cliente locale internationale
- see less

### ● Directeur De Boutique

Dolce & Gabbana | Jan 2008 - Dec 2009

- Garantir, réaliser le budget annuel
  - Gestion de la boutique : ressources humaines ±25 personnes : (ventes, caisse, stock, atelier)
  - Planifier, attribuer les activités, encourager, contrôler, motiver en garantissant un comportement en adéquation avec les valeurs de l'entreprise
  - Être garant que l'image et l'histoire de l'entreprise soit conforme aux directives de celle-ci
  - Veiller à l'expérience de l'achat des clients correspond au standard de qualité de la compagnie
  - Respect et application des procédures, opérationnelles, gestionnaire et de sécurité
  - Formation hebdomadaire avec l'équipe de vente pour favoriser le sell-through, anticiper les worstsellers
  - Réunion quotidienne avec équipe de vente pour le suivi de l'objectif mensuel
  - Formation produit et image
  - Suivi des commandes en collaboration avec le product manager
  - Formation hebdomadaire avec l'équipe de vente pour dynamiser et anticiper les "worstsellers"
  - Élaboration des inventaires, mise en place des méthodes de travail du stock
  - Participation au merchandising avec product manager
  - Accueil clients VIP
  - Organisation des événements boutique (Trunk Show, cocktails...)
- see less

### ● Assistant Directeur de Boutique

Dolce & Gabbana | Jun 2002 - Dec 2007

- Ouverture de Boutique
  - Garantir, réaliser le budget annuel
  - Gestion de la boutique : ressources humaines ±25 personnes : (ventes, caisse, stock, atelier)
  - Planifier, attribuer les activités, encourager, contrôler, motiver en garantissant un comportement en adéquation avec les valeurs de l'entreprise
  - Être garant que l'image et l'histoire de l'entreprise soit conforme aux directives de celle-ci
  - Veiller à l'expérience de l'achat des clients correspond au standard de qualité de la compagnie
  - Respect et application des procédures, opérationnelles, gestionnaire et de sécurité
  - Formation hebdomadaire avec l'équipe de vente pour favoriser le sell-through, anticiper les worstsellers
  - Réunion quotidienne avec équipe de vente pour le suivi de l'objectif mensuel
  - Formation produit et image
  - Suivi des commandes en collaboration avec le product manager
  - Formation hebdomadaire avec l'équipe de vente pour dynamiser et anticiper les "worstsellers"
  - Élaboration des inventaires, mise en place des méthodes de travail du stock
  - Participation au merchandising avec product manager
  - Accueil clients VIP
  - Organisation des événements boutique (Trunk Show, cocktails...)
- see less

### ● Responsable Boutique Homme

Valentino | Feb 1999 - Jun 2002



- Développement du chiffre d'affaires
  - Achat de collections
  - Gestion administrative de la Boutique (gestion de caisse et stocks)
  - Merchandising, Implantation
  - Animation, suivi et contrôle de l'équipe de vente.
- see less