



Armelle Legrand

Directeur Commercial et Immobilier | Stratégie commerciale, merchandising, expérience client

📍 92130 Issy-les-Moulineaux, France

[View profile on Dweet](#)

Links

[LinkedIn](#)

Languages

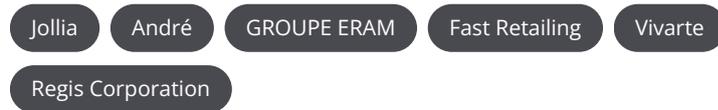
English (Work Proficiency)

About

Forte d'une expérience significative dans le secteur du retail, mon expertise s'étend de la stratégie commerciale et marketing jusqu'à la gestion immobilière. Chez Jollia, j'ai établi une feuille de route marketing digital sur trois ans, optimisant les parcours clients et renforçant la visibilité de la marque à travers des stratégies social media et SEO.

Mon rôle chez André m'a permis de piloter la stratégie commerciale sur tous les canaux de distribution, d'encadrer des équipes commerciales et d'améliorer l'efficacité commerciale. Je crois fermement à l'importance de l'innovation et du travail d'équipe pour atteindre l'excellence et maintenir la satisfaction client au cœur de nos actions.

BRANDS WORKED WITH



Experience



● Mission de consulting

Jollia | Nov 2023 - Feb 2024

- Stratégie marketing digital sur 3 ans (Budgets, Ressources, Devis et Plan Marketing)
- Stratégie Social Media (Naturelle et Payante FB, IG, LinkedIn et Twitter Ads)
- Réalisation d'un calendrier social media sur 1 mois
- Audit SEO et UX du site afin d'optimiser le parcours client et l'indexation
- Stratégie de Content marketing en fonction des personas
- Rédaction d'articles optimisés SEO
- Stratégie Paid Media (SEA, Affiliation, Display, Comparateurs et Marketplaces)
- Réalisation d'un plan marketing sur 1 an
- Elaboration budget Marketing
- Recommandations d'outils de tracking et mise en place reporting (KPIs + Google Analytics)



● DIRECTEUR COMMERCIAL ET IMMOBILIER

André | Sep 2020 - Sep 2023

- Définition et mise en œuvre de la stratégie commerciale pour l'ensemble des canaux de distribution (Merchandising, concept magasin, expérience client) ;
- Encadrement, animation et fédération des équipes commerciales autour de la stratégie de la marque ;
- Pilotage de l'approvisionnement des magasins, de la logistique, du développement, et en collaboration avec la DRH, du recrutement et de l'intégration des équipes commerciales ;
- Amélioration de l'efficacité commerciale (formations équipes de vente, création et mise en place d'un programme de fidélité clients, optimisation de l'utilisation de la CRM) ;
- Assurer la rentabilité : Elaboration et pilotage du budget, des coûts, de la marge et optimisation du parc magasin ;
- Mise en place et analyse indicateurs de résultats ;
- Management d'une équipe de 11 personnes (Commercial, Immobilier, Travaux, Maintenance, Merchandising, approvisionnement et logistique)



● DIRECTEUR IMMOBILIER ET DEVELOPPEMENT

GROUPE ERAM | Aug 2014 - Nov 2019

ERAM,BOCAGE,TBS, MELLOW YELLOW,TEXTO,HEYRAUD,FAGUO.

- Définition de la stratégie d'expansion France et international pour les enseignes du groupe,
- Optimisation du parc de magasins (transferts, cessions, agrandissements et réductions de surface, multi-store),
- Audit magasins en difficulté et mise en place d'un plan d'action,
- Elaboration et analyse P&L,
- Analyse KPI (Footfall, taux de transformation, indice de vente...),
- Elaboration et suivi du budget (développement et immobilier),
- Développement et fidélisation du réseau relationnel (affiliés, franchisés, bailleurs, agents immobiliers...)
- Gestion du parc immobilier en assurant le suivi des renouvellements de plus de 600 baux,
- Elaboration de la stratégie commerciale du développement en France et à l'international,
- Formation des équipes de partenaires franchisés aux techniques de vente de l'enseigne,
- Management et encadrement d'une équipe de 5 personnes



● STORE DEVELOPER EUROPE

Fast Retailing | Mar 2014 - Aug 2014

Comptoir des cotonniers
Princesse tam tam
Développement Europe
Renouvellements baux



● DIRECTEUR RESEAU ET DEVELOPPEMENT

Vivarte | Sep 2012 - Dec 2013

ANDRÉ SA : Développement et direction d'un réseau de 57 boutiques en France et à l'international :

- Mise en place du plan d'action favorisant le recrutement de partenaires affiliés ;
- Prospection et qualification des futurs partenaires de l'enseigne (12 à 15 ouvertures/an) ;
- Négociation des baux, des conditions locatives et des contrats de franchise et affiliation ;
- Suivi des travaux et coordination des différents intervenants internes et externes ;
- Mise en place d'un plan d'action individualisé pour chaque partenaire dans le but de favoriser le développement de son CA ;
- Animation de l'ensemble du réseau autour d'indicateurs commerciaux ;
- Animation de deux directeurs régionaux.



● DIRECTEUR EXPANSION

Vivarte | Dec 2006 - Sep 2012

Directeur expansion spécialisé dans l'affiliation et la franchise pour les marques CAROLL, NAF NAF, CHEVIGNON,KOOKAI, ANDRE, SAN MARINA et MINELLI.

- Ouvertures de 40 à 50 magasins par an (52 ouvertures en 2011) ;
- Prospection de partenaires, suivi des ouvertures (succursales et affiliation), prospection immobilière, négociation baux commerciaux ;
- Audits immobiliers de réseaux en France et Belgique ;
- Relations avec bailleurs institutionnels ;
- Acquisition d'un réseau de 20 magasins en Belgique (succursales)
- Organisation et pilotage du salon de la franchise.

● DIRECTEUR DU DEVELOPPEMENT IMMOBILIER

Regis Corporation | Sep 1999 - Dec 2006

Développement de 5 enseignes complémentaires de coiffure en France, Suisse et Belgique (JEAN LOUIS DAVID, SAINT ALGUE, CITY LOOKS, COIFF & CO et INTERMEDE)

Résultats : 124 ouvertures et 330 contrats renouvelés
Management d'une équipe de 12 personnes

Education & Training

2023 - 2024 ● **Naias Formation**
Certification marketing digital,

1989 ● **ESTC**
BTS ACTION COMMERCIALE,