



Ellen Allali

Store manager

Paris, France

[View profile on Dweet](#)

Languages

French (Native)

English (Fluent)

Spanish (Basic)

About

Dans le retail depuis plus de 20 ans avec une expérience évolutive dans différentes entreprises. Autodidacte et indépendante avec une vision à 360 degrés. Connaissance multi-produits de la Mode et de la Joaillerie avec une très bonne capacité d'adaptation. Focus sur le travail en équipe et sur la culture du résultat. Concentrée sur la satisfaction d'une clientèle exigeante en partageant l'excellence retail avec les équipes de vente. Compétence commerciale, pro active en trouvant des solutions rapides aux problématiques. Focus sur le CRM, les KPI et les analyses pour challenger les équipes et améliorer les résultats. Bien organisée, bon sens de la délégation pour être à 75% minimum du temps sur l'espace de vente. Sens aigu de la communication et force de proposition pour développer le marché par des collaborations externes. Bonne accompagnatrice et exemplaire afin d'encourager les équipes ainsi que la réussite individuelle des collaborateurs pour atteindre un objectif commun. Leader de terrain, à l'écoute et très dynamique.

BRANDS WORKED WITH

agnès b.

Dodo Pomellato

Gucci

Moschino

Experience

● City manager

Dodo Pomellato | Sep 2017 - Apr 2022

On charge of the flagship store and galleries Lafayette corner.

● City Manager

Dodo Pomellato | Sep 2017 - May 2022

En charge du Flagship store et du corner Galeries Lafayette

- Lancement du corner Galeries Lafayette. Travail en étroite collaboration avec les Grands magasins pour développer notre espace de vente.
- Sélection des collections pour le corner GLF, développement de la visibilité de la marque et des résultats du corner en mettant en place des évènements correspondants à la politique des grands magasins.
- Recrutement et formation des équipes sur les deux points de ventes parisiens.
- Travail sur les achats de collections, les budgets, le visual merchandizing et les inventaires.
- Développement et mise en place de nouvelles procédures organisationnelles.
- Création de client book pour le bon suivi du CRM, création de training book pour le suivi des collections, mise en place d'un follow up retail excellence avec les équipes de vente.
- Organisation d'évènements au sein de notre showroom pour nos VIP clients.
- Travail sur les rapports commerciaux, analyse des KPI's, plans d'actions commerciales pour développer les résultats qualitatifs.
- Suivi des performances des équipes de vente par le biais de mornings briefings, puis par des entretiens hebdomadaires et mensuels en rendez-vous individuel et ce, afin d'apporter tous les outils nécessaires à l'épanouissement des collaborateurs.
- Analyse pointues des ventes pour pouvoir adapter et proposer des collections adaptées aux besoins et demandes de la clientèle.

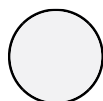


● Store manager

Moschino | Sep 2011 - Aug 2017

Opening of the new flagship store

On charge of the recruitment and the business development of the store



● Store Manager

Moschino | Oct 2011 - Aug 2017

formation des équipes.

•Suivi des équipes de vente par les briefing journaliers, points hebdo-

madaires ,entretiens individuels mensuels.

- Mise en place de trainings produits et collections pour définir l'argumentaire technique de vente.
- Point de vente proposant l'intégralité des lignes de la maison (Homme , Femme ,Enfant)
- Travail sur les achats de collections , les budgets, le visual merchandizing et les inventaires.
- Développement et mise en place de procédures organisationnelles pour le point de vente.
- Création d'un client book pour les vendeurs.
- Travail sur la selection et les achats de collections en collaboration avec nos services commerciaux milanais.
- Organisation d'évènements et de défilés au sein du point de vente pour les VIP clients.
- Collaboration avec les hotels voisins pour developper la clientèle internationale.
- Collaboration avec Le comité du faubourg St Honoré pour entretenir les relations entre commerçants et pouvoir participer aux évènements sur le secteur St Honoré.
- Adaptation de nouvelles formations sur la stratégie commerciale suite à l'arrivée du nouveau directeur artistique Mr Jeremy Scott .
- Rapport mensuels au service commercial.
- Pro activité sur le suivi des stocks , les taux d'écoulement, les inventaires de marchandises.



● WRTW Department Manager

Gucci | Sep 2008 - Oct 2011



● Manager de département Pret à Porter Femme

Gucci | Sep 2008 - Oct 2011

Flagship Store rue Royale

- Département sur 2 niveaux avec une équipe de 5 vendeurs.
- Département représentant 10% du chiffre d'affaire global du point de vente (8 départements présents au total sur le point de vente)
- Mission axée en priorité sur le management de l'équipe de vente , sur les trainings produits et techniques de ventes ainsi que sur le suivi des performances.
- Priorité sur l'étude du CRM et le suivi clients
- Prise en charge des commandes clients VIP
- Prise en charge avec un autre manager de département du point de vente dans sa globalité (front et back office) pendant 3 mois en attente de l'arrivée d'un nouveau directeur de boutique. Vue à 360 degrés du point de vente sur la totalité des équipes et sur toutes les lignes de produits.
- Suivi des inventaires de marchandises.
- Rapports commerciaux hebdomadaires et mensuels.



● Store Manager

agnès b. | Jul 2003 - Aug 2008



● Store Manager

agnès b. | Jul 2003 - Aug 2008

Cours St Emilion

- Ouverture d'une boutique multi-lignes représentant l'Homme , la femme et l'Enfant.
- Recrutement d'une équipe de 14 personnes.
- Formation et suivi des équipes de vente.
- Creation de différents département et attribution des roles de chacun pour apporter plus de structure au point de vente.
- Participation aux achats de collections en collaboration avec le service commercial.
- Analyse des ventes et rapport commerciaux mensuels.
- Transmission des informations relatives à la gestion du personnel au service RH (entrées , sorties , éléments saisie de salaires)
- Inventaires fiscaux .



● Assistant Store Manager

agnès b. | Feb 1999 - Jul 2003



● Assistant store Manager

agnès b. | Feb 1999 - Jul 2003

Flagship store rue du vieux colombier

- Flagship store sur une équipe entre 25 et 30 collaborateurs (selon périodes)
- Mission management axée sur les trainings et l'accompagnement des équipes de vente .
- Mise en place de trainings produits et collections.
- Création de trainings axés sur les techniques de vente
- Forte réactivité sur l'organisation journalière pour répondre aux demandes de la clientèle / organisation des zonings.
- Contrôle et suivi du pôle caisse.
- Planification et organisation des inventaires .