

Executive Retail Advisor (animateur réseau).

BoConcept recherche un(e) Executive Retail Advisor pour maximiser le potentiel de chaque magasin BoConcept et assurer une croissance des ventes pérenne pour nos franchisés.

Le/La Executive Retail Advisor ("ERA") est en charge des magasins, du suivi du budget, de la collaboration globale et de l'optimisation des profits de 15 à 20 magasins BoConcept.

L'ERA connaît parfaitement son environnement de travail au local ; il/elle maîtrise les éléments qui constituent le « concept » de BoConcept et comprend les challenges en matière de business au local. Il/elle sait parfaitement venir en support des magasins en mettant en place un cadre de travail orienté sur le dialogue, la gestion des priorités et l'ambition. Grâce à son expérience, ses solides compétences en coaching, en ventes, en merchandising ainsi qu'à son aisance avec les chiffres, il/elle servira de support au quotidien aux franchisés, responsables de magasins et forces de vente pour garantir une activité dynamique et florissante.

L'Executive Retail Advisor devra assurer une croissance durable des magasins tout en étant garant du respect du concept par les magasins dont il/elle a la responsabilité.

L'Executive Retail Advisor reporte directement au Directeur Régional.

L'ERA sera accompagné par des experts organisation sur des missions ou sujets plus détaillés tels que le Support Process et Opérations, le Visual Merchandising, le Training, l'Analyse Marketing et Business.

L'ERA se rendra régulièrement en magasin. La fréquence de ces visites sera déterminée selon les besoins et le potentiel du magasin. En général, une visite par trimestre.

La performance de l'Executive Retail Advisor sera mesurée par les résultats de vente des magasins associés à leur taux de contribution au business et leur rentabilité.

Les 10 commandements de l'Executive Retail Advisor :

Vous avez une apparence impeccable et une personnalité influente

Vous devez vous servir de votre expérience pour atteindre de bons résultats de ventes

Vous êtes entièrement dédié(e) à la croissance des ventes des magasins (ouverts depuis au moins 12 mois) et vous êtes garant des budgets préparés pour les nouveaux magasins de la région.

Vous êtes capable d'accorder et de gagner confiance et respect grâce à vos résultats.

Vous avez une excellente connaissance de l'univers de la vente au détail au global et du secteur du meuble au local.

Vous maîtrisez le « concept », le business model et les clés de performance de BoConcept.

Vous êtes en mesure d'apporter votre expertise sur la gestion des équipes de vente et de permettre aux clients de vivre une expérience de shopping exceptionnelle en magasin.

Vous êtes expert(e) des produits, du merchandising, des visuels et de l'aménagement de l'espace BoConcept.

Vous avez une parfaite compréhension des enjeux marketing BoConcept au niveau local et national ainsi que de la mise en place des campagnes.

Vous mettez votre expertise au service du back office, des entrepôts et du service après-ventes BoConcept.

Parcours professionnel :

- 5-10 ans d'expérience dans la vente, idéalement au sein d'une entreprise internationale.
- Gestion de 10-15 magasins / concessions minimum ayant une pertinence avec les magasins BoConcept.
- Une expérience avec un réseau de franchise est demandée
- Collaboration précédente avec des distributeurs ou gestion propre d'un magasin.
- Collaboration précédente avec un management intermédiaire et senior.

Compétences requises :

- Formation commerciale.
- Gestion d'équipes (ventes directes).
- Capacité et volonté de coacher les collaborateurs pour atteindre de meilleures performances.
- Capacités d'analyse et notions de base en statistiques et en comptes de résultat.
- Etablissement des devis et des budgets sur la base des performances réalisées et structurées par un plan d'action SMART détaillé.
- Connaissances et compréhension générales des tendances du marché
- Comprendre les opportunités et les challenges relatifs à la direction d'une "petite entreprise"
- Excellent impact personnel.
- Contribution précédente à la croissance d'une entreprise.
- Capacité et expérience prouvées dans la conduite d'entretien de développement/d'évaluation.

Autres compétences requises :

- Niveau d'étude minimum : Licence.
- Français / anglais écrit et oral. La maîtrise de l'espagnol serait un plus.
- Bonne maîtrise de Microsoft Office.
- De bonnes connaissances en matière de ventes, marketing et gestion de la formation des équipes sont des atouts.