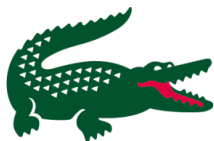


Responsable Régional Partners (H/F)

Lacoste - Paris (75016)



LACOSTE

A la croisée de la mode et du sport, Lacoste crée et libère le mouvement. A la fois universelle et intemporelle, la marque transcende les cultures et les générations, érigeant le crocodile en signe de ralliement.

Marque française iconique du groupe MF Brands (Aigle, Gant, Tecnifibre, The Kooples) et présente dans près de 100 pays, Lacoste se distingue notamment par son savoir-faire unique dont est empreint chacun de ses métiers, de la confection à la distribution omnicanale.

Chez Lacoste, l'élégance va au-delà du style. Cette élégance guide l'ensemble de ses actions et de ses engagements, sociétaux et environnementaux.

Travailler chez Lacoste, c'est appartenir à une communauté de 8 500 collaborateurs déterminés à construire l'avenir. Engagée à faire de l'égalité des chances une réalité et à révéler les potentiels, l'entreprise rassemble des talents de tous horizons, quelles que soient leurs différences.

Bloch consulting accompagne Lacoste dans le recrutement de son.sa futur.e :

Responsable Régional Partners (H/F)

Poste basé à Paris (16ème) avec de nombreux déplacements.

Votre mission !

Le/ La Responsable Régional(e) Partners est chargé(e) de mettre en œuvre au sein de son périmètre ; la stratégie de distribution du réseau de Franchises et Affiliés, en lien avec les ambitions de l'entreprise, et dans le cadre du Projet Partners de Premiumisation & Retailisation.

Dans ce contexte, vos principales missions seront :

- Garantir une Expérience Consommateur Premium dans chacun des points de vente de son périmètre en total alignement avec l'expérience du réseau succursale
- Former et Développer les compétences des Equipes Partners
- Piloter la montée en gamme du réseau Partners dans le cadre du Projet Boost Refit au Concept Club Lacoste, notamment à travers les rénovations, relocalisations, ouvertures de magasins
- Développer la Full Silhouette Lacoste au sein du réseau
- Accompagner au quotidien les partenaires, Affiliés & Franchisés, dans le développement de leur activité :
 - Sell In : Assurer la croissance du business des Partners dont il a la charge, par des prises de commandes et par une facturation conforme aux directives de la Société, tant d'un point de vue quantitatif que qualitatif
 - Sell Out : Assurer la croissance rentable des ventes sur l'ensemble des stores de son périmètre, en atteignant et dépassant les objectifs financiers et les indicateurs de performance définis, par l'accompagnement des partenaires et leurs équipes, dans le respect des guidelines et des meilleures pratiques pour améliorer leur Chiffre d'affaires & KPIs
- S'assurer du bon déploiement de l'omni canalité sur son périmètre
- Être un ambassadeur de la marque et des valeurs clés de la société à tout moment

Votre profil !

- Diplômé d'une formation supérieure avec une double expérience requise sur l'animation de boutiques Retail et Franchisés/Affiliés de 4/6 ans ;
- Maîtrise des techniques de vente et de négociation dans un environnement complexe et face à des partenaires influents/de grande envergure ;
- Expertise retail, financière, suivi de performances, maîtrise des indicateurs commerciaux ;
- Appétence pour le terrain, réel intérêt pour la marque et sensibilité d'un univers premium ;

Vos qualités !

- Excellentes capacités de communication pour les relations en interne et en externe ;
- Capacité à porter des projets à grande échelle et la vision de l'entreprise ;
- Capacité à être créatif, réactif, autonome, être capable d'innover et en recherche permanente de nouvelles idées d'amélioration de l'existant ;
- Esprit orienté objectifs et résultats / Organisation et rigueur ;
- Leadership et capacité à fédérer autour de vos objectifs et de vos projets ;
- Excellent relationnel, intelligence émotionnelle, dynamisme, esprit d'équipe, bienveillance ;
- Ambassadeur des valeurs de la société : play as one team, play with elegance, play with tenacity et play by daring;

Postulez sur <https://bloch-consulting.fr>