

# *Head of Wholesale France*

*Confidentiel*

Notre client est un acteur international de référence dans l'univers du lifestyle premium. Reconnu pour la qualité de ses produits et la force de sa marque, il développe ses activités à travers un réseau de distribution présent dans plusieurs pays et s'appuie sur un modèle omnicanal combinant wholesale, retail, e-commerce et franchises. Dans un contexte de transformation et d'accélération de son développement, l'entreprise poursuit l'évolution de son organisation afin de renforcer sa performance commerciale, optimiser ses modes de fonctionnement et soutenir durablement sa croissance sur ses marchés stratégiques. C'est dans cette dynamique qu'elle recherche aujourd'hui son futur Head of Wholesale France, afin de jouer un rôle clé dans le développement de l'activité et la transformation de la fonction Wholesale sur le marché français.

# Missions

Rattaché(e) à la Direction Générale, vous prenez la responsabilité de l'ensemble de l'activité Wholesale en France et pilotez la performance commerciale et financière de ce canal stratégique.

À la croisée des enjeux commerciaux, financiers et de marque, vous définissez et déployez la stratégie de développement du Wholesale afin d'accélérer la croissance, renforcer les partenariats clés et développer durablement les parts de marché.

Véritable référent(e) de votre périmètre, vous êtes garant(e) de la cohérence de la stratégie commerciale, de la qualité de son exécution et de la rentabilité de l'activité.

Dans un contexte d'évolution de l'organisation, vous jouez également un rôle moteur dans la transformation de la fonction Wholesale. Vous contribuez à faire évoluer les méthodes de travail, les standards commerciaux, les outils de pilotage et les modes de collaboration afin de renforcer la performance, l'efficacité opérationnelle et la qualité d'exécution. Dans ce contexte, vos missions seront les suivantes :

## **Définir et Piloter la stratégie Wholesale**

- Construire et mettre en œuvre la stratégie de développement du canal Wholesale en France.
- Définir les orientations de segmentation clients, produits et canaux de distribution.
- Garantir l'alignement entre les objectifs commerciaux et le positionnement de la marque.
- Identifier et saisir les opportunités de croissance sur le marché.
- Représenter les intérêts du canal Wholesale auprès de l'organisation et contribuer à l'alignement des stratégies commerciales.

## **Développer et fidéliser les partenaires stratégiques**

- Construire des relations durables avec les comptes clés et partenaires stratégiques.
- Négocier les accords commerciaux et les investissements associés.
- Définir et piloter les plans d'actions annuels et saisonniers.
- Assurer un haut niveau de qualité d'exécution auprès de l'ensemble des partenaires.
- Développer durablement les parts de marché dans le respect du positionnement de la marque.

## **Piloter la performance économique**

- Assumer la responsabilité complète du P&L Wholesale France.
- Définir les objectifs commerciaux et financiers de l'activité.
- Construire les prévisions de ventes et suivre les principaux indicateurs de performance.
- Optimiser la rentabilité, les marges et les investissements commerciaux.
- Garantir la qualité du pilotage de l'activité à travers une approche analytique et orientée résultats

## **Manager et faire grandir les équipes**

- Animer, accompagner et développer l'équipe Wholesale.
- Favoriser une culture de performance, de responsabilisation et de collaboration.
- Identifier et développer les talents afin d'accompagner les ambitions de croissance de l'activité.
- Accompagner les équipes dans l'évolution des pratiques et des modes de fonctionnement.

## **Accompagner la transformation de l'organisation**

- Contribuer à l'évolution de l'organisation commerciale et des modes de fonctionnement de l'activité Wholesale.
- Faire progresser les standards d'exécution, les processus et les outils de pilotage.
- Renforcer la culture de la performance et la prise de décision fondée sur la donnée.
- Accompagner les équipes dans l'adoption de nouvelles pratiques et dans la conduite du changement.
- Participer aux projets transverses visant à améliorer l'efficacité opérationnelle et la qualité de service apportée aux partenaires.

## **Garantir l'excellence opérationnelle**

- Veiller à la qualité des processus commerciaux et administratifs.
- Assurer la fiabilité des données, des prévisions et du suivi des accords commerciaux.
- Garantir la cohérence du portefeuille de commandes, de la prise de commande jusqu'à la livraison.
- Contribuer à l'amélioration continue des méthodes de travail et des outils.

# Experiences & Compétences

- Plus de 8 ans d'expérience dans des fonctions Wholesale avec une forte dimension stratégique et commerciale dans les univers de la mode, du lifestyle ou des marques premium est indispensable.
- Une connaissance approfondie des enjeux de distribution Wholesale propres à ces secteurs est fortement attendue.
- Expérience réussie dans le pilotage d'un P&L et le développement d'activités à fort enjeu.
- Solide expérience du management et du développement d'équipes.
- Excellentes capacités d'analyse, de négociation et de pilotage de la performance.
- Capacité à évoluer dans un environnement exigeant et matriciel.
- Maîtrise du français et de l'anglais.

# Soft Skills

- Votre leadership et votre capacité à fédérer.
- Votre vision stratégique associée à une forte culture du résultat.
- Votre aptitude à conduire le changement et à transformer les organisations.
- Votre capacité à faire évoluer les méthodes de travail pour gagner en efficacité et en performance.
- Votre capacité à conjuguer réflexion long terme et excellence opérationnelle.
- Votre goût pour l'analyse et le pilotage de la performance.

Spécialisé dans les secteurs Sport & Lifestyle, Bloch consulting fait partie des 20 meilleurs cabinets de chasse du Palmarès des Echos 2025, tous secteurs confondus.

Nous avons fait le choix de la spécialisation car nous avons la conviction que notre maîtrise des enjeux, des acteurs, des métiers et des codes de ces secteurs nous permet de proposer des approches adaptées aux attentes de nos clients et aux aspirations des candidats.

## Vos contacts ↓



### Antony Bloch

Founder & Managing Director

📍 Paris



### Arnaud de Brouwer

Talent Acquisition Specialist

📍 Paris

✉ [a.debrouwer@bloch-consulting.fr](mailto:a.debrouwer@bloch-consulting.fr)

☎ +33 (0)6 59 22 92 90