

Team Leader Wholesale France (H/F)

HUGO BOSS – Paris (75)



HUGO BOSS

Fondé en 1924 à Metzingen en Allemagne, HUGO BOSS est l'un des principaux groupes internationaux de mode et de lifestyle premium. À travers ses deux marques, BOSS et HUGO, le groupe propose des collections de prêt-à-porter, chaussures et accessoires pour femmes et hommes, distribuées dans le monde entier à travers ses boutiques, ses partenaires wholesale et ses plateformes de commerce en ligne.

BOSS propose des silhouettes modernes et classiques, allant du tailoring aux tenues casual et athlétique. HUGO s'adresse quant à elle à celles et ceux qui affirment leur individualité à travers leur style, avec des looks contemporains et distinctifs. Les deux marques se différencient par leur positionnement, tout en partageant les mêmes exigences en matière de qualité, de coupe, d'innovation et de durabilité.

HUGO BOSS met également en avant un environnement de travail permettant à chacun d'exprimer sa personnalité, ses idées et sa créativité. L'autonomie, les possibilités de développement et le travail d'équipe occupent ainsi une place centrale dans la culture du groupe.

19K

COLLABORATEURS DANS LE
MONDE

37

AGE MOYEN AU SEIN DES
ÉQUIPES

147

NATIONALITÉS
REPRÉSENTÉES

50

POURCENTS DE FEMMES À
DES POSTES DE DIRECTION



Le Team Leader Wholesale (H/F) pilote un portefeuille de clients indépendants et contribue à la stratégie de distribution des marques et lignes HUGO BOSS sur le marché français. Il reporte directement au Head of Wholesale France et manage une équipe de 5 personnes.

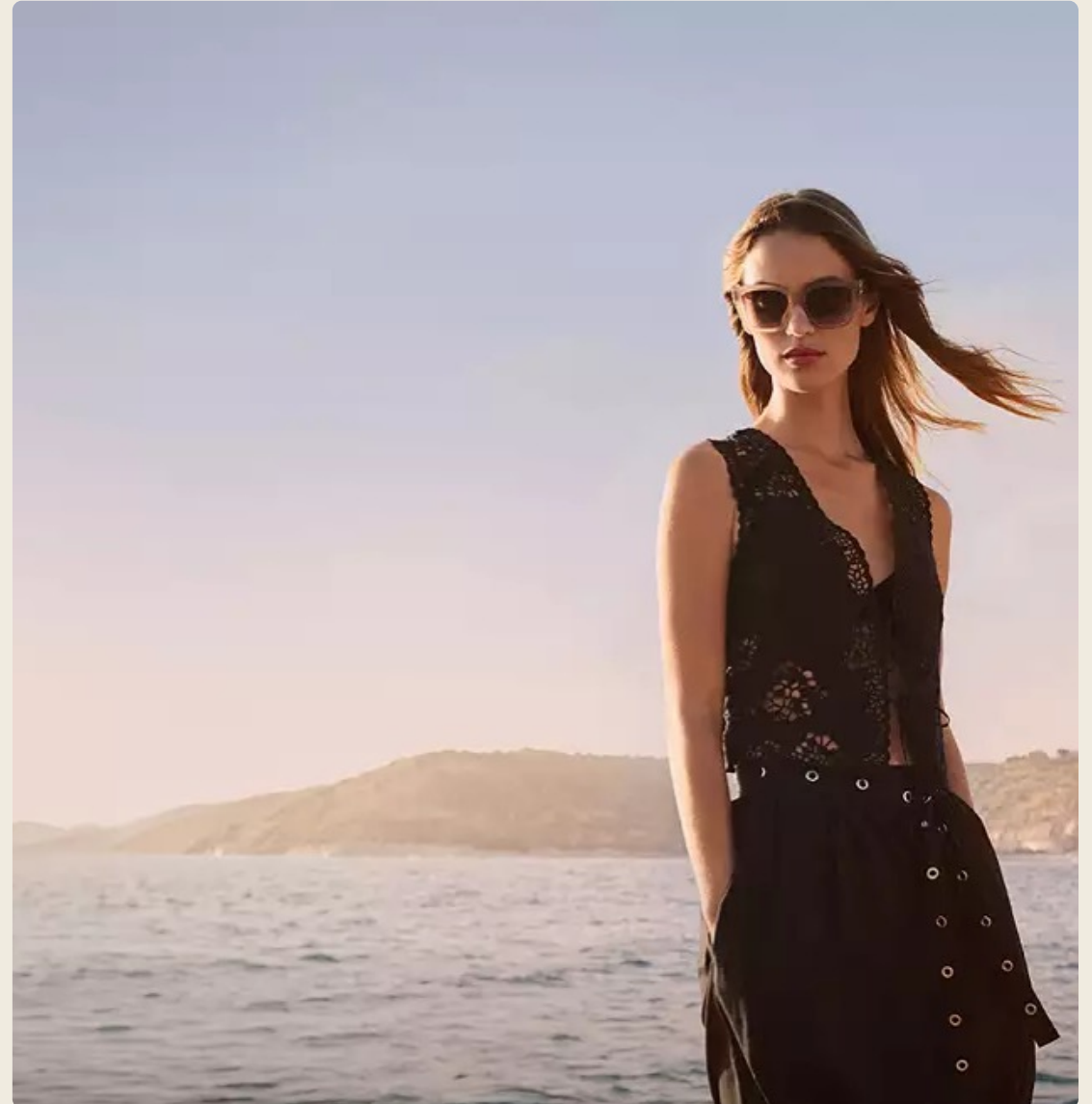
Missions

PEOPLE MANAGEMENT

- Accompagner et développer l'équipe commerciale (coaching, feedback, suivi des objectifs).
- Donner de la clarté sur la vision, les priorités et les attentes, en organisant et en animant des réunions d'équipe centrées sur les objectifs et les bonnes pratiques.
- Placer l'engagement de l'équipe au cœur du management, en créant un climat de confiance et de collaboration et en veillant au bien-être et à la reconnaissance des contributions individuelles et collectives.

DÉVELOPPEMENT DU BUSINESS

- Définir et déployer la stratégie de distribution des marques HUGO et BOSS chez les clients indépendants, en veillant à la cohérence avec le positionnement des partenaires et en participant aux décisions de ciblage.
- Superviser la gestion du portefeuille de clients par l'équipe, en prenant en charge directement les comptes clés et en garantissant une relation client exceptionnelle.
- Être garant(e) de l'image des marques HUGO et BOSS chez les partenaires, en veillant à l'implantation des collections, au respect des guidelines merchandising et à la cohérence des assortiments.





- Veiller à la bonne mise en place et au suivi des procédures commerciales approuvées par la société (processus de vente, reporting, CRM, outils internes, etc.) et au respect des conditions commerciales validées (remises, conditions de paiement, retours, etc.).

LEADERSHIP TRANSVERSE & COORDINATION INTERNE

- Être l'interlocuteur clé entre son équipe et les principaux départements internes, afin de garantir une exécution fluide, rentable et en ligne avec les standards HUGO BOSS.
- Veiller à la bonne facturation, au suivi des paiements et des P&L des principaux comptes avec le service Finance et le Credit Manager, afin de sécuriser la rentabilité et le risque.
- Co-construire avec le Marketing des plans d'activation clients et assurer la bonne traduction de la stratégie de marque.
- Garantir l'excellence opérationnelle au quotidien (commandes, livraisons, retours, litiges) et résoudre les points de friction identifiés en collaboration avec le service Administration des Ventes.

Expériences & compétences

- Expérience confirmée en Wholesale, idéalement dans la mode ou au sein d'une marque premium.
- Expérience réussie dans le management d'une équipe commerciale, avec un pilotage concret de la performance.
- Solide capacité d'analyse et vision stratégique affirmée.
- Forte sensibilité produit et marque, avec une réelle affinité pour l'univers HUGO et BOSS et une adhésion aux valeurs et standards d'excellence du groupe.
- Orientation business forte et culture du résultat, avec une attention particulière à la qualité de la relation client.
- Excellente maîtrise d'Excel et aisance dans le suivi et l'analyse de la performance commerciale.
- Excellentes compétences en négociation, communication et influence.
- Un niveau d'anglais courant est indispensable, à l'oral comme à l'écrit

Soft skills

- Leadership et capacité à embarquer une équipe
- Pédagogie et capacité à faire évoluer les pratiques
- Capacité à accompagner et faire progresser les collaborateurs
- Sens de la relation client et attention portée aux besoins des partenaires
- Capacité à prioriser, arbitrer et décider
- Esprit d'initiative, autonomie et force de proposition
- Aisance relationnelle et capacité à influencer
- Agilité et capacité à accompagner le changement
- Curiosité et sensibilité au produit, à la marque et à l'univers lifestyle



Spécialisé dans les secteurs Sport & Lifestyle, Bloch consulting fait partie des 20 meilleurs cabinets de chasse du Palmarès des Echos, tous secteurs confondus, pour la 4^{ème} année consécutive.

Nous sommes une équipe passionnée par notre métier et les secteurs dans lesquels nous intervenons et nous mesurons la chance qui est la nôtre de pouvoir accompagner les organisations et les marques les plus prestigieuses.

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.

Votre contact ↓



Adèle Bottlaender

Consultante

📍 Paris

✉ a.bottlaender@bloch-consulting.fr

☎ +33 (0)7 60 70 75 11