



# Amine Belgacem

Store manager

Paris, France

[View profile on Dweet](#)

## Links

[LinkedIn](#)

## Languages

French (Native)

English (Fluent)

Arabic (Native)

Spanish (Fluent)

## About

Manager commercial depuis plus de 10 ans, doté un leadership naturel, et d'un sens commercial avisé, je saurai mettre en avant mes compétences pour ce nouveau challenge. Axé en priorité sur le développement commercial de mon point de vente et de mes collaborateurs, je saurai mettre en place des plans actions adéquats afin d'atteindre les objectifs visés.

### BRANDS WORKED WITH

ADJOINT DE SECTION HOMME AU SEIN DE ZARA,

HUGO BOSS GALERIES LAFAYETTE,

SKECHERS FRANCE,

SO MIYA RESTAURANT & LOUNGE ET SO MIYA LE PALAIS,

STAGE GLOBAL MANAGEMENT SERVICES

## Experience

### ● STORE MANAGER

SKECHERS FRANCE, | Mar 2018 - Now

Réalisation des objectifs trimestriels, annuels

Prise de décisions stratégiques et opérationnelles / Plans d'action

Suivi régulier des KPI

Manager une équipe de 25/30 employés

Responsable RH, recrutement et formation des collaborateurs

### ● 1ER VENDEUR

HUGO BOSS GALERIES LAFAYETTE, | Jan 2018 - Feb 2018

Accueillir, conseiller et orienter le client Assurer le réapprovisionnement en magasin, gérer les stocks et effectuer le merchandising Atteindre les objectifs fixés Contribuer au développement du chiffre d'affaire du point de vente

### ● AREA MANAGER

SO MIYA RESTAURANT & LOUNGE ET SO MIYA LE PALAIS, | Jan 2017 - Dec 2017

Créer des opportunités de croissance Plans d'action, établir les objectifs trimestriels / annuels Maintenir la cohésion d'équipe et savoir être pragmatique Prendre des décisions stratégiques et opérationnelles Gestion de deux points de vente Négocier avec les Business Partner Responsable Marketing

### ● RESPONSABLE

ADJOINT DE SECTION HOMME AU SEIN DE ZARA, | Nov 2013 - Nov 2016

Accueillir les clients, répondre à leurs attentes Améliorer le chiffre d'affaire, atteindre les objectifs personnels et globaux Réaliser la planification des équipes, assurer la cohésion d'équipe Suivi régulier des indicateurs clés de performance

### ● STAGE GLOBAL MANAGEMENT SERVICES | May 2013

Contacter les hôtels et restaurants afin d'obtenir les tarifs à envoyer aux clients Mettre à jour la base de données des villes à visiter pour les clients Organisation d'événements (congrès, réunions, réceptions)