



# Xavier Terle

Directeur commercial groupe-chez GROUPE AIRESS

Lyon et périphérie, FR

Xavier is **Available to work**

[View profile on Dweet](#)

## Links

[LinkedIn](#)

## Work Preference

Location: Open to relocate

Pattern: Open to Full-time work

Employment: Permanent Positions

## Skills

Key Account Management (Advanced)

Department for International Develop...

Commercial Directing (Advanced)

Commercial Direction (Advanced)

International Relief & Development (Ad...

International Development (Advanced)

## Languages

French (Native)

English (Fluent)

German (Basic)

## About

### BRANDS WORKED WITH



## Experience

### ● International Development Manager

Groupe Philips | Feb 2016 - Now

En charge du déploiement lighting dans les enseignes retail

### ● Consultant

XTC Consulting | Jan 2012 - Dec 2012

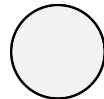
- Développement commercial international : Sourcing de partenaires à l'international et recherche de franchises pour des opérateurs étrangers.
- Optimisation de réseaux de vente; déclinaison opérationnelle de la stratégie marketing; étude d'implantations.



### ● Directeur du développement International

Groupe Eram | Jan 2012 - Dec 2014

Directeur du développement International en transversal sur l'ensemble des marques du groupe.  
Un des 1er acteurs Européens de la distribution de chaussure et de textile. 16.000 collaborateurs pour un CA de 1.7 Milliard €. Développement des marques ERAM, France Arno, Heyraud, Texto, Bocage, Na !, TBS, Mellow Yellow, Buggy, Parade, Gémó, Fabio Lucci, Tati.



### ● Directeur du développement International

Groupe ETAM | Jan 2006 - Jul 2010

Acteur majeur de la mode féminine (PAP & Lingerie) avec 4200 points de vente dans 40 pays (Europe, Chine, Moyen Orient). Conception et distribution des produits; 3 marques: ETAM, 1.2.3, Undiz. (CA 1,134 Md d'euros ; 19.000 collaborateurs)  
Rattaché au D.G Groupe, membre du CODIR International groupe en lien avec toutes les fonctions supports.

- Missions: Piloter et développer l'international des marques du groupe ETAM.
- Être l'ambassadeur des marques du groupe dans le monde. Redéfinir l'organisation export et la stratégie de déploiement à 3 ans.
  - Identifier les marchés cibles et porteurs. sélectionner et négocier avec de nouveaux partenaires export.
  - Animer le réseau des partenaires existants (52 partenaires, 40 pays).
  - Optimiser les emplacements et augmenter les surfaces de vente. Gérer le compte d'exploitation export du groupe.

[Voir moins](#)



### ● Directeur des licences

KORLOFF | Jan 2004 - Dec 2005

Élaborer le plan d'expansion stratégique de la marque par des produits dérivés.

Piloter le déploiement et le développement opérationnel

Manager : le designer, le chef de produit, le responsable merchandising et communication et les équipes des licenciés.

- Benchmarking des secteurs d'activités stratégiques (parfum, lunetterie, maroquinerie).
- Elaboration du contrat de licence. Négociation et signature des contrats avec les 3 licenciés sélectionnés.
- Suivi des collections réalisées par les licenciés avec l'appui d'un styliste pour définir les plans de collection, briefier les bureaux de style et valider les prototypes.
- Animation des 3 licenciés. Validation des actions marketing, merchandising (développement de PLV), relations presse, contrôle financier et contractuel et lancement des collections.

Voir moins

### ● **Directeur commercial groupe**

GROUPE AIRESS | Jan 1998 - Dec 2001

### ● **Directeur commercial groupe**

GROUPE AIRESS | Jan 1998 - Dec 2001

12 filiales France / International et distributeurs

- Étendre le réseau par l'ouverture de filiales en propre ou de joint venture avec les partenaires distributeurs existants. Création de 7 filiales et supervision de leur directeur : Allemagne, Italie, Suisse, Singapour, Honk Kong, USA (2).
- Elaborer les business plans adaptés aux différents pays et canaux de distribution.
- Etablir, réaliser et contrôler les budgets: 1998-2001, CA de 40 M€, + 34%, marge nette + 26%.
- Mettre en place une nouvelle supply-chain : délais de livraison réduits, réduction des coûts de gestion des stocks.

Voir moins

### ● **Directeur commercial et marketing**

AIRESS | Jan 1996 - Dec 2002

Elaborer et proposer la stratégie au PDG : plan à 3 ans, veille concurrentielle.

Optimiser le portefeuille de marques et conquérir de nouvelles licences. Animer une équipe : 6 chefs de produit, 2 merchandisers, 2 designers et 1 assistante.

- Organisation marketing : création de 2 plateformes de marque (luxe et mode) en cohérence avec le développement des licences.
- Marketing et plan stratégique: définition, réalisation et suivi (budget annuel 2,5M€).
- Marketing Opérationnel: création de la fonction merchandising. Définition d'offres commerciales adaptées aux canaux de distribution.
- Communication: lancement des plans médias, création du site internet et plaquette groupe.
- Produit: benchmarking, définition des besoins, suivi et validation des plans de collection.
- Licences: Gestion du portefeuille de marques arrêt de 5 licences, signature de 4 nouvelles et renégociation par anticipation de 3.

Voir moins

- **Directeur de la filiale de commercialisation puis de 3 filiales de distribution en France**  
GROUPE AIRESS | Jan 1995 - Dec 1998
  - Intégrer 2 nouvelles acquisitions, piloter et restructurer l'équipe : 170 collaborateurs.
  - Mise en place de 4 réseaux de vente et recrutement d'une équipe : 1 chef des ventes, 1 responsable grand compte et 4 directeurs régionaux.
  - Augmentation CA de 174% en 4 ans; croissance à périmètre constant de 86%; passage de 18 à 48 comptes clefs.
- **Responsable achats**  
SEGHA SA | Jan 1994 - Dec 1995
- **Responsable des ventes**  
ECR | Jan 1993 - Dec 1994

## Education & Training

---

- 2001 - 2002 ● **Institut Supérieur de Gestion**  
DESS/MBA,
- 1992 - 1994 ● **Institut Commercial Lyonnais**  
Maitrise,