



Alissar Mehanna

Orientée clients, résultats et actions - Management fédérateur - Excellent relationnel - Pedagogue - Négociations

Paris, France

[View profile on Dweet](#)

Links

[LinkedIn](#)

Languages

French

About

I am passionate, positive and perseverant in everything I do! I am always super glad to be part of the development (wholesale/retail) of a company. My clients are always more than clients ; our relation is extremely strong and based on trust.

BRANDS WORKED WITH

Grands Magasins France Cacharel

Instyle Showroom

Le Bon Marché Rive Gauche

Sonia Rykiel

Experience

● Senior Area Manager Wholesale France/Greece/Benelux & Middle East

Instyle Showroom | Sep 2017 - Now

Senior Area Manager France/Greece/Benelux/Middle East - Wholesale & Retail

- Prospection, définition et mise en place de la stratégie wholesale (dizaines de marques sur les zones France/Grèce/Benelux/Middle East)
- Mise en place de plans d'actions pour créer de la croissance & responsable des budgets prévisionnels
- Créer, maintenir, développer les relations avec les différents acteurs (grands magasins, boutiques multimarques, concept stores)
- Définition KPI, négociations commerciales
- Analyses quantitatives et qualitatives, suivi en saison (sell in, sell out, training en points de vente, merchandising, incentives, échanges, réassorts)
- Veille concurrentielle et anticipations des tendances du marché / recommandations
- Manager une Responsable de corner grand magasin (accompagner, former, coacher, planning, merchandising, gestion stocks, challenges, incentives, analyses commerciales & KPI, mise en place animation, litiges clients)
- Organisation showroom 4 fois / an



● Responsable Développement Commercial Wholesale Europe du Sud

Sonia Rykiel | May 2017 - Sep 2017

- Participation active à la stratégie commerciale wholesale Europe du Sud
- Pilotage de la zone (assurer la croissance du CA via ciblage et prospection)
- Développement et fidélisation du portefeuille clients Europe du Sud - suivi
- Reportings de ventes (KPI, sell-in, sell-out, budgets)

● Responsable Développement Commercial International Wholesale et Retail

Grands Magasins France Cacharel | Jun 2014 - Jun 2016

- Participation active à la stratégie commerciale wholesale et retail France & International
- Développement wholesale et fidélisation du portefeuille clients France & Export - suivi
- Formation des agents et distributeurs France et internationaux
- Organisation des salons internationaux (White à Milan, Premium à Berlin, Scoop à Londres)
- Coordination de l'activité Grands Magasins & Retail Management
- Suivi et analyses commerciales / KPI / Négociations termes commerciaux
- Responsable du recrutement, management, formation du personnel, plannings
- Animation de la communication (magazine, vitrine, fidélisation clients...)

- Développement du réseau Grands Magasins en adéquation avec la stratégie commerciale

- **Responsable des Ventes au Théâtre de la Beauté**

Le Bon Marché Rive Gauche | Jun 2012 - Nov 2013

- Développement de la performance commerciale du département
- Elaboration, mise en place et participation aux animations commerciales
- Assurer la qualité de l'accueil et du service par les équipes de vente de la clientèle en magasin
- Manager et animer au quotidien une équipe de près de 80 conseillers de ventes (10 employés Bon Marché Rive Gauche)
- Accompagner et développer les compétences et le projet professionnel des collaborateurs

Education & Training

2009 - 2013 ● **Programme Grande Ecole INSEEC Paris**

Master 2,

2007 - 2009 ● **ENC Bessières Paris**

Classe préparatoire HEC option économique,