Dweet

Frédéric Amsellem

Project and business development director

Paris, France

Frédéric is **Available to work**

View profile on Dweet

Work Preference

Location: Open to relocate

Pattern: Open to Full-time work

Employment: Permanent Positions

Skills

- Organization Growth (Advanced)
- Flexibility Training (Advanced)
- Problem Solving (Advanced)
- Production Schedules (Advanced)
- Decision-Making (Advanced)
- Reporting & Analysis (Advanced)
- Business Management (Advanced)

Languages

- French (Native)

About

Directeur de projet et du développement commercial J'ai développé des entreprises principalement dans le domaine de la mode. Durant mon parcours, j'ai également géré un réseau de franchisés et la direction de projet de plusieurs contrats de licences textile et parfum en France et en Asie, ainsi que le pilotage du sourcing et des productions. Je souhaite aujourd'hui mettre mon expériences des responsabilités , ma vision stratégique et commerciale , mes compétences produits et mon esprit créatif à profit en intégrant une société dynamique et humaine.

BRANDS WORKED WITH

- Absolute Office
- FIL Chemiserie
- Société Jean-Thiot

Experience

Directeur de Projet

Absolute Office | Jan 2021 - Jan 2022

Agencement d'espace de travail (Mobilier de bureau professionnel) - Gestion coordination de 20 prestataires/fournisseurs

Consultant indépendant

| Jan 2019 - Jan 2020

Directeur du développement

FIL Chemiserie | Jan 1992 - Jan 2018

Définition de la stratégie et organisation de la gestion commerciale (progression significative des activités et de l'EBE)

Gestion opérationnelle d'un réseau de boutiques succursales et en franchises.

Élaboration de la politique produits et marques (valeurs ADN clients et marques déployées)

Direction des projets de développement (contrats de licences, croissance externe)

Responsable des grands comptes clients (Galeries Lafayette, Sonia Rykiel, Carven, Arrow,vente-privee.com)

Élaboration du plan digital (mise en place de Marketplaces, suivi des intégrateurs)

Gestion des collections clients (salons internationaux , suivi production , partenariat free-lance)

Gestion des achats et des stocks (sourcing internationaux, étude des matières premières ,EDI logisticiens)

Organisation des productions (rationaliser les sous-traitants France, Italie,Turquie, Maroc, Asie)

Directeur commercial

Société Jean-Thiot | Jan 1990 - Jan 1992

Elaboration et mise en place de la stratégie commerciale en accord avec le DG

Animation et formation des équipes internes (4 points de vente -12 personnes)

Identification des nouvelles opportunités de développement

Coordination des collections chaussures.