

Geoffrey Hamshere



32 rue Faidherbe
75011 Paris
France

+33785806042
geoff.hamshere@gmail.com
Nationalité: Franco-Britannique

FORCES

- + Optimisation des ventes & de la croissance longue terme
- + Leadership stratégique
- + Sensitivité culturelle
- + Application de bon sens
- + Force de proposition
- + Clarté de direction
- + Flexibilité & capacité d'écoute
- + Esprit d'équipe
- + Loyauté

LANGUES

Anglais maternelle
Français bilingue
Espagnol baccalauréat

FORMATION

University College Swansea
BSc. European Business Studies
(BAC+3)

CENTRES D'INTERET

Swimming, running, fitness,
reading, drawing, podcasts

Exécution Stratégique

Management d'Equipe & Gestion des Projets

Retail Expert :

Ventes, Gestion de Réseau et Business Développement

Plus de 20 ans d'expérience dans la création et gestion des réseaux de distribution travers l'Europe (Catégories : Sport, Lifestyle et Luxe)

Mes Atouts

Développement de réseau & des magasins concepts

- Design et testing des concepts Retail
- Gestion des investissements Capex à l'échelle européenne
- Gestion directe des projets phares
- Trouver des sites et négocier des baux des magasins
- Application internationale des programmes POS
- Conception des directives de Merchandising Visuel et formation terrain
- Travel Retail

Retail et opérations en magasin (Siège et terrain)

- Gestion P&L (rentabilité) des magasins individuels et de réseau
- Développement réseau international
- Achats et gestion de stock
- Gestion des relations fournisseurs
- Opérations des magasins (+25) à l'internationale

Leadership

- 20 ans + d'expérience en gestion d'équipe multinationale et multiculturelle (100+ personnes)
- Gestion d'équipe matricielle
- Management d'architectes et de gestionnaires de projet

Expérience Professionnelle

Senior Director Retail Development EMEA

2013 à 2018: Ralph Lauren - Geneva, Switzerland

Développement des concepts Retail, Capex & stratégie

Mission: Développer et ouvrir des concepts de marque rentables pour les réseaux de distribution wholesale à travers l'EMEA

- Contrôle le budget d'investissement capital (CAPEX) de 15M€ à 20M€ par an
- Piloter une équipe d'architectes pour développer des concepts de marque, et gérer les projets (timing, coût, livrables) et leurs mises en place à travers EMEA
- Gestion des projets flagships européens (Harrods, Selfridges, La Rinascente, Bon Marché, Galeries Lafayette etc)
- Direction du service Européen de Merchandising Visuel - Directives & formation
- Résultats:*
- Meilleur ROI des projets CAPEX wholesale CAPEX de RL International (xx/xx)
- Niveau de Merchandising Visuel « Best in class » atteint avec une équipe de formateurs réduite et l'introduction de programme de formation participatif
- Déroulement de nouvelles marques et concepts de magasin à travers EMEA (Polo Men, Denim & Supply, Polo Women, Polo Sport, RLX)

Senior Director Retail Development EMEA

2010 à 2013: Ralph Lauren - Geneva, Switzerland

Gestion d'équipe et exécution des projets Retail

Mission: Diriger les équipes, exécuter la stratégie et la construction des shop in shops RL à travers l'Europe et le Moyen Orient

- Management des 7 équipes Retail Development EMEA (+100 personnes)
- Gestion de flux de marchandises et les initiatives marketing dans les corners
- Gestion du programme bonus des Merchandisers Visuel

Résultats:

- Augmentation du corners/Merchandisers +20% à travers EMEA
- Redesign du programme bonus des Merchandisers pour atteindre des résultats plus qualitatifs avec moins de ressources

Retail : Développement de réseau et opérations

European Retail Director / Area Manager 2001 – 2009: Billabong Europe, Hossegor France

Mission: Bâtir le département Retail et mettre en place et exécuter une stratégie à multi canaux à travers l'Europe

- Mise en place d'équipe: Achats (4), Regional Managers (2), Operations Manager (1), Administration (3) et Visual Merchandisers (4)
- Design et construction des magasins (inclus sélection, gestion des fournisseurs et de la chaîne logistique)
- Identification des locaux et négociations des baux (multi door deal avec MGlen)
- Gestion RH du personnel à travers 7 pays européens
- Pilotage des Concessions: Négociations et gestion des opérations journalières en Espagne et Belgique
- Implémentation des campagnes Retail marketing : Vitrine et matériel POS

Résultats:

- Bâtir le département Retail à partir de 3 magasins existants
- Définition & exécution d'une stratégie Retail omni canal (Magasins de premier choix (20), franchisés (20+), Magasins Outlet (18), concessions (30+) et corners (100+))

Merchandising Visuel

1993 - 2001: European Space Manager, Visual Merchandiser France NIKE EMEA & NIKE France

Mission: Développer et dérouler les concepts de marque pour la distribution Wholesale EMEA

- Diriger et soutenir les équipes régionales
- Mener les projets flagship international
- Développement des guides Visual merchandising européens
- Management de l'équipe française de Merchandising Visuel
- Gestion et mise en place des corners ainsi que le service terrain après-vente – Grand Ouest

Résultats:

- Ouverture de la boutique flagship Champs Elysées, Paris avec le PSG

Retail : Ventes et gestion du stock

1991 - 1993: Senior Stock Allocator Arcadia Retail Group, United Kingdom

Mission: Utiliser les datas de ventes et des stocks afin de rentabiliser au maximum les produits vendus- le taux de rotation et les marges des produits vendus

- Planifier et maintenir à jour le planning de distribution et les analyses correspondants pour plus de 400 points de vente
- Gérer les niveaux de stock pour le réseau afin d'assurer les ventes planifiées
- Management d'une équipe de 4 Allocators