



12.12.2018

H/ F - Responsable de Zone - Accessoires Bijoux

Type de contrat : CDI
Pays : France
Ville : Pantin
Savoir-faire : Développement Commercial & Wholesales
Expérience : Minimum 3 ans

Présentation de la société

Hermès est le nom d'une maison, mais c'est avant tout celui d'une famille qui, depuis bientôt deux siècles, écrit l'histoire d'une entreprise parisienne fondée sur le savoir-faire et la qualité, la tradition et l'innovation. Harnacheur puis sellier, Hermès déploie aujourd'hui sa créativité à travers 14 métiers. Les maîtres mots sont restés les mêmes : exigence et authenticité, élégance et sobriété, fantaisie et audace.

Maison familiale indépendante qui poursuit sa tradition artisanale française, Hermès crée, vend et fabrique des objets beaux, utiles et durables. L'entreprise rassemble plus de 12 000 collaborateurs dans 50 pays et 60 filiales, tous artisans à leur manière et engagés dans le projet à long terme de la Maison.

Mission générale

Mission générale :

Le responsable de zone participe au développement commercial du métier Accessoires bijoux. Il contribue au déploiement de la stratégie et à la définition de la structure de l'offre, accompagne les responsables offres produit et les directeurs de magasins lors des sessions d'achats de collection, et soutient l'activité de ventes détails en zone.

Élément de contexte

Éléments de contexte :

Hermès Accessoires de Mode englobe les Accessoires Bijoux, Ceintures, Chapeaux et Gants. Ce pôle fait partie de la Division Hermès Femme.

Rattachement hiérarchique :

Le titulaire rapporte au Responsable commercial.

Sur le plan fonctionnel, il entretient des relations étroites avec :

- les équipes Métiers Accessoires de mode (le Développement commercial, des Collections et la Production)
- les responsables d'offre produit des zones dont il a la charge
- les équipes d'Hermès commercial (le Service client et la Division commercial)

Principales activités

Principales activités :

1. Mission Marché : définir et animer une stratégie commerciale adaptée à sa zone afin de soutenir la croissance

Accompagnement des achats :

- Préparer et animer les sessions de vente des collections
- Analyser l'activité des marchés afin d'optimiser la structure de l'offre pour sa zone géographique
- Suivre la prise de commandes de la zone d'un point de vue quantitatif et qualitatif

Développement de l'activité ventes détails :

- Animer la mise en marché des collections en particulier lors des lancements de nouveautés
- Construire les outils de reporting mensuels pour piloter l'activité et améliorer les performances de sa zone
- Anticiper les situations pouvant freiner le développement commercial (ruptures, retards, slow movers) et proposer des plans d'actions adaptés à la zone

Visites marchés :

- Proposer des calendriers de visites objectivés selon les priorités du réseau et de la stratégie commerciale
- Développer des relations avec les Chargés d'offres des filiales et les Directeurs de magasins, comprendre le marché afin de contribuer à une meilleure performance commerciale
- Identifier les besoins et les opportunités de développement commercial en vue de proposer des réponses adaptées au marché
- Etudier et partager les typologies de clients et leurs comportements d'achats.
- Effectuer de la veille concurrentielle sur les marchés de référence

2. Mission Métier : participer au développement de l'activité commerciale de façon transverse

Préparation des sessions de ventes :

- Rédiger les notes de collection à destination des marchés
- Déployer des outils en période de défilé et pré-collection
- Construire et coordonner les anticipations métier à la maille zone et modèle
- Garantir la fiabilité du processus de prévisions : pilotage des plannings et outils de prévisions, chef de projet sur l'amélioration des outils de prévisions, en charge du PIC métier

Suivi de l'activité Sell-out :

- Consolider le reporting mensuel sell-out du métier et les analyses de performances par saison
- Coordonner avec les équipes formation et visual merchandising les outils de lancement des nouvelles collections
- Suivre avec les équipes CRM les indicateurs clients
- Participer à l'élaboration des présentations stratégiques : réunion stratégique métier, navette budgétaire
- Suivre le processus des commandes spéciales : projet personnalisation

Profil du candidat

Profil du candidat :

- 3 à 5 ans d'expérience professionnelle requise, dont au moins 2 ans d'expérience professionnelle dans l'univers du Merchandising
- Capacité d'analyse et grande aisance avec les chiffres
- Très bon relationnel
- Forte sensibilité produit, une expérience dans l'univers du Prêt-à-Porter est un plus

- Force de conviction
- Force de proposition et esprit d'initiative
- Capacité d'organisation et de gestion de projet
- Anglais bilingue