

Pierre Olivier GOKELAERE

18-01-1977
43 rue Léon
75018 Paris
+33 6 77 80 21 61
gokelaerepo@hotmail.com



PARCOURS PROFESSIONNEL

Depuis 2017 Responsable Adjoint Direction du Shopping Personnalisé

- Management des équipes de Personnel Shoppers
- développement et montée en compétence des collaborateurs
- Optimisation de l'organisation, de l'activité et de la performance
- Reportings quantitatifs et qualitatifs
- Rdv Clients Elite et Personnalité

2016- 2017 Manager Opérationnel E-Commerce Free Lance

Références:
www.tradandbusiness.com
www.cjrecouvrement.com
www.plombier-paris2eme.fr

- Audit et proposition de recommandations d'optimisation (ergonomie, règles de merchandising, mise en avant de l'offre, taux de conversion)
- Analyse du comportement et du parcours UX
- Gestion opérationnelle des leviers d'acquisition de trafic et de vente (SEO, SEM, Affiliation, partenariat, Retargeting, E newsletter)
- Mise en place de tableaux de bord de suivi de performance
- Analyse de la performance sur Google Analytics
- Community management
- Veille concurrentielle et technologique (SEMRUSH, INSIDE YOODA)

2015-Louis Vuitton- Le Bon marché (6 mois)

Manager PAP, Soulier Femme, accessoires Homme/Femme défilés

2009-2015 Maison Balenciaga (6 ans)

2014-Manager du flagship Saint Honoré Homme Femme (10 Mois)

- Réalisation des objectifs annuels fixés +10% dernier trimestre 2014, +13% premier trimestre 2015
- Management : équipe de vente de 16 personnes inclus 1 adjointe et 1 stockiste, formation techniques de vente, jeux de rôle, incentives, coaching spot, évaluations des performances collections Homme Femme, fixation d'objectifs SMART pour toutes les catégories de produits, focus produit précieux et de la qualification du fichier client.
- Clienteling : Interaction clientèle mensuel (thank you card, anniversaire d'achat...), invitation au trunk show, événement en boutique pour la nouvelle collection.
- Optimisation du Merchandising avec l'équipe VM en fonction des indices de ventes
- Suivis et développement des KPI : UPT, VPT, Taux de transformation, Cross selling, Sell thru, Rétenion rate, CRM 89% de contacts qualifiés
- Gestion du stock : Ré-organisation des stocks, clarification des process de transfert, sécurisation et stockage des pièces d'exception, analyse rotation des marchandises en stock, réalisation inventaire et inventaire sectoriel tournant avec mise en place de plan d'action

2012-Responsable Retail Homme Paris (2 ans)

Boutique Homme et Corner concession Acc Homme Galeries Lafayette Haussmann

- Animation du réseau : recrutement, formation, évaluation et suivis personnel
- Mise en place d'actions ciblées pour développer les KPI : UPT, VPT, Cross selling, CRM, Rétenion rate, Taux de conversion par points de ventes
- Retour de collection et reporting réguliers
- Suivis et gestion des livraisons, réassort, échanges, retours et traitement des litiges
- Merchandising : implantation des collections en fonction des indices de ventes.

2010 Directeur de la Boutique Homme – 5 rue de Varenne (2 ans)

- Ouverture de Boutique
- Management : recrutement et animation de 3 collaborateurs, formation aux techniques de vente, jeux de rôle, incentives, coaching spot, évaluations des performances, fixation objectifs SMART.
- Clienteling : phoning régulier selon les nouveautés, soldes, anniversaire, animations commerciales, fêtes de fin d'année.
- Stock : analyse rotation des marchandises en stock, réalisation inventaires

2009 Responsable corner – Le Printemps de l'Homme (1 ans)

- Formation complète à la collection (matière, coupe, storytelling)
- Proposition aux clients de silhouettes systématique
- Création et mise à jour d'un fichier clients qualifié
- Phoning clientèle nouvelle collection, soldes privées, animations commerciales Grands magasins.
- CA dans le top 3 des corner wholesale sur plateau de vente
- Dépassement de l'objectif annuel: 104 %
- Sell thru avant solde 55%
- DI inférieur à 1%
- Participation active au achat

2009 Moncler- Corner Femme –Le Bon Marché (2 mois)

- Accueil, conseil et fidélisation clientèle

2007 Hermès (1an et 6 mois)

Conseiller de vente – Paris boutique Hermès Hilton

- Accueil, conseil et fidélisation de la clientèle
- Inventaire du magasin

2006 Paul Rousseau, Made to Measure (1an)

Responsable de boutique – Shanghai

- Responsable des ventes de la clientèle internationale
- Prise de mesure pour costumes et chemises
- Rédaction des corrections d'attitudes et de longueurs sur la fiche de production
- Veille concurrentielle

2004 Société de PAP féminin René DERHY (2 ans)

Commercial showroom et stock - Paris

- Participation aux sélections des collections
 - Prise de commande en showroom et aux salons de PAP internationaux (Paris, Milan, Madrid)
 - Relance paiement des clients Export
- Suivi commercial (retour de marchandises, commandes, réassort et livraisons) sur le stock

ETUDES

2016 : Agence Nationale pour la Formation Professionnelle : **Manager Opérationnel E-Commerce**

1999 / 2002 : **ESG** Master en Marketing et Communication

Fev-Juin2000 : **Johnson and Wales University**, Providence, USA

RI. Modules : Publics Relations, Marketing Strategy, Marketing Communication, Advertising Concept.

1999 : B.T.S. Action commerciale, Paris (75).

1997 : Baccalauréat, Lycée Le Rebours, Paris (75).

LANGUES : Anglais : courant / Espagnol : lu, écrit, parle.

COMPETENCES SPECIFIQUES

Informatique : Maitrise des logiciels de bureautique (Pack Office), Photoshop, PowerPoint, Internet, Colombus, CEGID, JDA

CENTRES D'INTERETS

Bureau des Élèves ESG :
Partenariats, Communication et Événementiel.
Loisirs : Mode, Musique, Sport et voyages.