



RUSTANDI

Commerciale et Manager, à la fois engagée et impliquée avec plus de 20 ans d'expérience dans le Retail et le Wholesale. Forte capacité à atteindre mes objectifs et à augmenter, aussi bien la satisfaction de mes clients que celle de mes équipes, grâce à une bonne compréhension des besoins et la mise en place d'actions appropriées.

CONTACT



92150 SURESNES
FRANCE



grisrustandi@gmail.com



06 31 99 08 63

COMPÉTENCES

Anglais : ● ● ● ● ●
Indonésien : ● ● ● ● ●
Chinois : ● ● ● ● ○
Français : ● ● ○ ○ ○



AUTRES COMPÉTENCES

- Solides compétences organisationnelles et de communication
- Particulièrement orientée résultats et satisfaction client
- Attentive, patiente, curieuse, importante capacité de travail.
- Forte capacité à travailler de manière indépendante autant qu'en équipe
- Fort esprit d'initiative, je ne sollicite qu'en cas de réelle difficulté
- Toujours très impliquée dans ce que j'entreprends, sens de la hiérarchie, des objectifs et toujours à l'écoute pour progresser

FORMATION

- 1992 - 1995 : **Bachelor of Business Administration** [Option Business et Marketing] - Université de Central Oklahoma (OK), USA

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

Depuis 05/2023 : **Printemps Haussmann - Paris, FRANCE** **MANAGER /CHEF DE PROJET**

- Recrutement, formation et management des Attachés Clientèle du Pôle Détaxe
- Formation des équipes du magasin à la maîtrise et à la proposition de la détaxe en caisse
- Optimisation du planning des équipes
- Responsable de la fluidification et de l'optimisation du parcours et de l'expérience client au pôle détaxe
- Maîtrise des KPI's et réalisation du reporting d'activité.
- Responsable de l'atteinte des objectifs et mise en place de plans d'actions
- Gestion des dysfonctionnements et résolution des problématiques clients
- Responsable de l'optimisation des outils et suivis relatifs au service
- Participation à l'élaboration du cahier des charges d'appels d'offres

10/2017-11/2021 : **Hanami USA - Brooklyn (NY), USA** **RESPONSABLE BOUTIQUE**

- En charge de la commercialisation d'une ligne de produits constituée de bijoux fantaisies
- Responsable de l'atteinte des objectifs pouvant aller jusqu'à 30K\$/mois - Derniers R/O : +9% en volume vs n-1 / 104% de l'obj. en valeur
- Responsable de l'embauche, de la formation de l'encadrement et du développement du personnel de vente
- En charge de la mise en place de la politique promotionnelle

01/2011-09/2017 : **Windhorse Trading - New York City (NY), USA** **RESPONSABLE DE PDV**

- Responsable, pendant la saison des fêtes de fin d'année (3 mois), d'un stand sur le Holiday Market de Bryant Park. En charge de la vente d'une gamme de produits constituée de vêtements et accessoires
- Réalisation d'un Chiffre d'Affaires sur 3 mois de 290K\$ pour un objectif fixé à 275K\$ (R/O = 106% et +12% vs N-1)
- Développement des ventes auprès d'une clientèle locale (35%) et touristique (65%)
- Embauche de personnel. Responsable de leur formation aux Techniques de Vente et de la fixation de leurs objectifs

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT

- Durant les 9 autres mois de l'année, responsable du développement BtoB de la marque
- Mise en place et participation à 4 Foires et Salons (New York, Las Vegas, Chicago, Philadelphie) afin de développer les ventes auprès d'une clientèle professionnelle (revendeurs). Résultats : 70 Nouveaux clients pour un CA additionnel de 205K\$
- Développement du portefeuille clients sur l'ensemble des Etats-Unis
- Mise en place de recommandations auprès de la Direction afin d'enrichir les gammes et lignes de produits

10/2004-12/2010 : **Heartbead NYC - Jersey City (NJ), USA** **RESPONSABLE COMMERCIALE**

- Responsable de la mise en place d'études de marché et de tendances sur les bijoux de mode dans le monde entier afin de développer de nouveaux concepts et idées pour les collections de l'entreprise
- Organisation et coordination de salons professionnels et de foires de vacances à New York
- Supervision des activités de vente et entretien des relations avec les clients et les fournisseurs

02/1999-08/2004 : **Gold Coast, LLC. - New York City (NY), USA** **RESPONSABLE DE SALON**

- Responsable du développement et de la recherche visant à l'amélioration de produits
- En charge de l'organisation de réunions commerciales
- En charge de la recherche de locataires, des inspections de sites, de la location de bureaux et de la négociation des contrats de location