

# Alexis de Prévoisin



## Direction Commerciale Omnicanal Retail Business Développement Real Estate, Retail & Web

Expert de commerce de « lieux et de liens clients »  
pour offrir l'excellence client utilisateur sur tous les canaux  
Parcours professionnel pluriel travaillant en enseignes & foncières immobilières



### Global Omnicanal Manager

décembre 2018 – en poste

Corporate 25 personnes – 200 POS – CA : 200M€

Enjeux : Dans le cadre d'une mission de conduite de changement, développer les canaux retail (ouverture store) et Web (E-store) dans une politique « drive to store » qui renforce l'expérience

- Expansion Internationale & Omnicanale - Transformation Phygital : refonte du site web en E-boutique + ouvertures La Maison Valmont à l'international - Retail Design UX & Expérience Client avec phygitalisation du point de vente - Académie & programme de formation autour du parfum (lancement) et cosmétique.



### Directeur France

mars 2017- mars 2018

220 personnes – 70 magasins – CA : 65M€

Enjeux : Assurer, dans le cadre d'une mission de management de transition, le développement commercial et opérationnel de tous les canaux de l'enseigne en France

- ouverture de 10 magasins et comptes BtB (FNAC,...)
- création d'un nouveau parcours client omnicanal
- montée en compétences des équipes (Academy retail) et motivation des équipes => création d'une journée de l'innovation (thème parcours clients, services, activation communauté) au contact de start up
- création d'un parcours qualifiant de manager magasin autour de 10 boutiques écoles, dans le cadre d'une formation décentralisé



### Directeur Commercial Leasing France

mars 2013-fev 2017

38 personnes – 550 deals 2015 – 430M€ locatif

Enjeux : Attirer et fidéliser les enseignes à forte attractivité et les clients finaux par la différenciation et rénovation des concepts commerciaux, le recrutement et la formation d'équipes commerciales performantes.

- développement des signatures de baux et revenus locatif : de 250 à 550 / 430M€ (+5%)
- identification de Kleppierre comme un acteur de premier choix par les enseignes étrangères
- création d'une stratégie à 5 ans pour l'ensemble des 60 centres commerciaux français
- création d'une nouvelle dynamique et culture commerciale basée sur l'innovation
- renouvellement de l'équipe commerciale pour accompagner le changement de culture



### Retail et Investment Broker Manager

sept 2011 – mars 2013

4 personnes – 12 mandats – 1M€ d'honoraires

• sourcing et gestion des meilleurs mandats de centres commerciaux et développement de la synergie entre équipe centres commerciaux et retail park



### Directeur de Commercialisation région

mai 2007 – sept 2011

7 personnes – 100 deals/an

- recrutement et faire grandir une équipe commerciale province avec différenciation locale



LE CÈDRE ROUGE

### Directeur de Collection Produits

2005-2007

12 magasins – CA : 12M€

- sourcing et élaboration des collections produits assurant la fusion des 2 marques et de son positionnement



### Directeur Marketing/ Achats/ Opérations

2004-2005

10 magasins – CA : 10,5M€

- redéfinition du concept en vue de la cession de l'enseigne au groupe Pixmania



### Chargé de Mission Marketing

2002-2004

Equipe projet – CA : 85M€

- création, déploiement et assurer le positionnement du concept store maison



### Responsable Identité Marketing Achat

1997-2001

57 personnes – 50 magasins – CA : 120M€

- création de la marque produit après la marque enseigne



### Directeur Adjoint et Directeur de Magasin

1996-1997

25 personnes – Magasin Louvre – CA : 25 M€

- gestion et développement commercial du magasin La Defense, Le Louvre



06 88 48 84 78



alexis.deprevoisin@orange.fr



alexis-de-prevoisin



<http://www.retail-demain.com/>



5, rue Amiral Roussin 75015 Paris

48 ans – 2 enfants

## Compétences

**Retail 360°** : immobilier, operating retail, expérience client

**Management mode projet** pour faire grandir en compétence mes équipes

**Conduite du changement** vers l'innovation et le sens de l'action

**Stratégie commerciale orientée résultats** avec suivi des budgets, gestion RH

**Suivi des grands comptes**

## Formation

1993 – 1996 : MASTER  
ISG Paris

1990 – 1993 : DEUG  
Université de Bordeaux 1

Anglais courant

## Engagements & Passions

- Enseignant vacataire Marketing Retail à Paris Dauphine & ESCP

- Auteur Les Echos Solutions

- Ambassadeur Entreprise pour les Apprentis d'Auteuil

- Voile : équipier circuit régate méd., timonier Tour du monde sur le Jeanne D'Arc en 1995