



## DESCRIPTION DU POSTE

<b>INTITULÉ DU POSTE</b>	Responsable de boutique
<b>TYPE DE MISSION</b>	Temps plein
<b>SERVICE</b>	Vente au détail
<b>SUPÉRIEUR HIÉRARCHIQUE</b>	Responsable Réseau France et Espagne
<b>LIEU</b>	Saint Tropez
<b>SALAIRE</b>	Compétitif

## PROFIL DE L'ENTREPRISE

La marque Orlebar Brown a été fondée en mars 2007 avec pour mission de proposer une approche plus sophistiquée des shorts de bain et vêtements de plage pour homme. Inspirés de la coupe classique du pantalon de costume, auquel nous avons ajouté nos boucles d'ajustement latérales caractéristiques, ce ne sont pas de simples shorts de bain, mais les plus réussis et originaux, dans lesquels on peut aussi se baigner.

En 2010, Orlebar Brown décide de ne plus se limiter à la plage et à la piscine et prend une nouvelle direction en proposant une gamme de t-shirts, polos et chemises. La marque développe depuis lors ses produits en une offre axée sur le lifestyle comprenant notamment des shorts, pantalons, vestes, articles en maille, chaussures et accessoires.

Elle a su rapidement gagner une renommée internationale et se vend par le biais de multiples canaux. C'est par Internet ([www.orlebarbrown.com](http://www.orlebarbrown.com)) qu'elle est largement distribuée auprès de clients internationaux. La première boutique Orlebar Brown a ouvert ses portes à Londres en 2011 et il en existe aujourd'hui huit au Royaume-Uni et huit aux États-Unis, auxquels s'ajoutent des boutiques gérées par des franchisés en Australie, en France, à Dubaï, en Grèce et au Koweït. La marque est commercialisée chez les meilleurs grands magasins, notamment Selfridges, Harrods, Le Bon Marché, Saks 5th Avenue, pour n'en citer que quelques-uns..

En 2018, Orlebar Brown a été rachetée par Chanel, avec pour ambition de poursuivre les objectifs de croissance et le développement de la marque à l'échelle internationale et par le biais de différents canaux.

Nous sommes à la recherche d'un nouveau collaborateur fiable pour étoffer notre équipe et l'aider dans sa mission : établir Orlebar Brown en tant que marque de luxe axée sur le lifestyle, qui propose des vêtements de vacances à porter au quotidien.

## LE POSTE

En tant que responsable de boutique, vous endosserez le rôle d'ambassadeur de la marque et de membre principal de l'équipe de vente. Votre supérieur direct sera le responsable réseau France et Espagne et votre mission consistera à garantir la diffusion de la stratégie de vente convenue et la rentabilité des ventes, satisfaire aux objectifs des indicateurs clés de performance, ainsi qu'aux objectifs liés à l'image de marque au sein de la boutique.

Moteur pour son équipe de vente, le responsable développe une stratégie commerciale afin de gérer de façon proactive les performances de sa boutique. Il a la responsabilité de la boutique et doit diriger et motiver les équipes de ventes, assurer la satisfaction des clients, optimiser la rentabilité et la productivité, ainsi que respecter les procédures et politiques de l'entreprise. Il est aussi en charge de la qualité de la formation et du développement de ses équipes de vente et doit parvenir à d'excellents résultats d'efficacité.

## PRINCIPALES RESPONSABILITÉS

- Faire en sorte que la boutique atteigne ses objectifs commerciaux et assurer une bonne rentabilité. Veiller à ce que les vitrines et l'espace boutique aient les qualités commerciales nécessaires à la rentabilité de la boutique, ainsi que respecter les directives et normes concernant le merchandising visuel. Assurer une mise en œuvre fluide de la boutique qui servira d'exemple pour le lancement des nouvelles collections. Sont attendus une gestion et un leadership stratégique de niveau supérieur.
- Donner le ton en matière de culture du service et de vente en boutique en atteignant des objectifs personnels et de boutique en termes de taux de conversion, d'unités par transaction, de valeur moyenne par transaction, de capture des données et de ventes personnelles.
- Recruter et développer une équipe hautement performante. Assurer la formation sur le terrain et une trajectoire de développement à l'aide des outils de formation fournis par OB : former, motiver et développer l'équipe pour optimiser les performances de la boutique et refléter ainsi les qualités de la marque. Se charger de la planification active de la relève pour assurer une progression professionnelle et conserver les talents.
- Maîtriser les coûts de fonctionnement pour respecter le budget de la boutique en axant les efforts sur les ventes et la marge de la boutique.
- Donner l'exemple en faisant en sorte que la boutique ait les normes les plus exigeantes en matière de présentation, de propreté et de tenue du personnel.
- Participer à des séances de formation régulières sur le lancement de produits saisonniers et les normes de service pour que les connaissances restent les plus actuelles possible et qu'un service d'exception puisse être proposé.
- Garantir que toutes les mesures soient prises pour prévenir les pertes et ainsi préserver les bénéfiques et les stocks.
- Appuyer la mise en œuvre et le développement d'initiatives concernant la gestion de la clientèle afin de renforcer le réseau de clients de la boutique.
- Faire preuve de solides compétences de leadership en donnant l'exemple. Afficher constamment une attitude positive et endosser la responsabilité de ses propres actions.

# ORLEBAR BROWN

- Exercer d'autres fonctions ponctuelles en lien avec la gestion de la boutique, jugées nécessaires par la direction pour le bon fonctionnement de la boutique et les performances du personnel. Travailler en étroite collaboration avec le siège social pour mettre en place des stratégies commerciales en boutique.
- Gérer la santé et la sécurité sur le lieu de travail, en les alignant sur la politique de l'entreprise, de façon à créer un environnement sûr pour l'équipe et les clients.
- Faire en sorte que les problèmes de ressources humaines soient traités conformément à la politique de l'entreprise.

## **PROFIL DU CANDIDAT**

- Expérience prouvée dans la gestion d'un environnement de marque de luxe ou de qualité supérieure.
- Volonté de s'adapter et de relever de nouveaux défis.
- Excellente compréhension des indicateurs clés de performance et de l'impact sur les performances de la boutique.
- Aptitude à donner une image professionnelle en toutes circonstances.
- Capacité à répondre à de multiples demandes et à gérer plusieurs priorités à la fois.
- Excellentes aptitudes de communication, verbales comme écrites.
- Être particulièrement attentif au maintien de normes exigeantes dans l'environnement de la boutique et avoir un réel souci du détail.
- Connaissances orales et écrites de la langue anglaise, un atout.

## **NOUS VOUS OFFRONS**

- La possibilité de rejoindre un environnement de travail varié, où évoluent des personnes qui s'enrichissent chaque jour les unes les autres.
- L'opportunité de vous former et de développer vos compétences dans un environnement professionnel convivial et évoluant rapidement.
- Un ensemble d'avantages compétitifs : chaque siège local propose localement ses propres avantages, qui seront déterminés avant l'embauche.