

Jérôme RIFF
Paris / Lyon – France
☎ 06.28.06.11.87
jerome.riff70@gmail.com
49 ans

Direction commerciale / Export/ Partenariats

Stratégie de vente

Management d'équipe

Business Development



EXPERIENCES

2018 – juin 2019 Responsable des Nouveaux Marchés - Europe & Chine

Argile Peinture (Paris) – 12 pers, 1.3M€ - start-up de peinture de décoration haut de gamme

- Définition et mise en place de la stratégie de développement international (B2B & B2C)
- Développement de la 1ère application digitale de conciergerie à destination des prescripteurs (architectes et décorateurs d'intérieur)
- Mise en place de Argile Academy
- Partenariat Grands Comptes (Roche Bobois...) et Marques Propres (Le Monde Sauvage...)
- ✓ Principales réalisations: ouverture de boutiques en Chine (450k€, 35% du CA), recrutement de 600+ décorateurs d'intérieurs, 7000+ followers sur Instagram (x 5 en 1 an)

ARGILE
couleurs de terre

2017 - 2018 International Business Developer Asia Pacific

Farrow & Ball (Wimborne – UK) – 650 pers, 82M£ - Report direct au CEO, Don Henshall

- Visite et scanning complet de l'Asie – Pacifique, priorisation des marchés et distributeurs cibles, meeting avec 250+ acteurs locaux
- Evaluation des tactiques Ventes & Marketing pour tous les réseaux nouveaux marchés
- Management de l'équipe Projets (6 personnes)
- ✓ Principales réalisations: présentation au board d'un plan d'entrée par pays focus (Chine, Corée du Sud et Australie) avec une sélection de partenaires industriels, financiers et B2B



2015 - 2017 Consulting Horlogerie – Bijouterie - Luxe

- Lancement et accompagnement d'une nouvelle marque horlogère David Candaux
- Mandats pour différentes marques de luxe (Bijouterie, Maroquinerie, Peinture)

2014 – 2015 Directeur Commercial Middle East, India & South East Asia

Carl F. Bucherer (Lucerne) - 80 pers, 70MCHF – Bucherer AG, leader mondial retail watches

- Brand management : filiales (Japon et Taiwan), distributeurs (Singapour, Malaisie, Inde, U.A.E...), boutiques et Travel Retail
- Responsable de la formation commerciale et technique des détaillants et des équipes
- Définition et développement d'un outil de e-learning
- Management multiculturel
- ✓ Principales réalisations: rationalisation des équipes et développement d'un esprit entrepreneurial au sein des équipes pour un développement plus harmonieux des ventes

CARL F. BUCHERER
LUCERNE 1888

2010 – 2014 Senior Area Sales Manager – Europe & Asia

de Grisogono (Genève) – 80 pers, 70MCHF

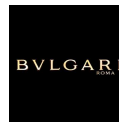
- Brand Management de l'Europe et de l'Asie (P&L, Marketing, Events, Digital...) : ouverture et rénovation de 6 boutiques, gestion des distributeurs et du Travel Retail
- ✓ Principales réalisations: augmentation annuelle des ventes de 15% sur les 4 années, restructuration du marché français et reprise de la distribution à Chopard France, ouverture de la Chine (stratégie d'implantation, investisseurs, P&L)



2004 – 2010 Europe Sales Manager

Bvlgari - Daniel Roth & Gérald Genta Haute Horlogerie (Genève) – 100 pers, 60MCHF

- Brand Management de l'Europe : 50 détaillants et distributeurs, boutiques et filiale Italie
- ✓ Principales réalisations: triplement du CA à 6MCHF en 6 ans, accroissement de la notoriété auprès de nos cibles, ouverture des 2 boutiques Gérald Genta à Paris et Genève



2003 – 2004 Purchasing Manager

Premier Image S.A., trading de produits de Luxe (Genève) – 11 pers, 40.5M\$

- Organisation de la section Achats, management d'une équipe de 4 traders
- ✓ Principales réalisations: développement du chiffre d'affaires de 30 à 40.5M\$

1995 – 2003 Acheteur Négociateur International Jouets

2 ans - IRTS, International Retail and Trade Services (Genève)

- Négociation, vente et signature de contrats de services aux fournisseurs internationaux pour le compte des groupes Auchan et Casino (Mattel, Hasbro, Lego, Playmobil...)
- Organisation des négociations concertées, coaching des 6 acheteurs pays
- ✓ Principales réalisations: 80% des produits Jouets communs sur les 6 pays, développement du CA Jouet IRTS à 250M€



5 ans - Auchan Organisation Internationale des Achats (Lille)

- Référencement et Négociation des Contrats internationaux
- Prospection des fournisseurs et sourcing des produits sur Hong Kong, Chine et Malaisie
- ✓ Principales réalisations: une collection de 400 produits pour les 11 pays du groupe, création de la 1^{ère} marque propre jouets, 25% val. et 50% vol. du segment 1^{er} âge.

2 ans - Paridoc, Centrale d'achat Mammouth et Atac (Rueil-Malmaison)

FORMATION

2019	Passeport Vins CAFA Bordeaux - WSET 2 en cours
2009	Bvlgari - Basic Managerial Skills Training
2008	Bvlgari - Managing Self in a Dynamic Environment Training
2005-2006	Wostep Neuchatel – Mechanical & Complicated watches N1 et N2
1993	DESS de Marketing Appliqué à l'I.A.E. d'Aix-en-Provence
1992	Maîtrise de Sciences de Gestion (Marketing Finance) à Paris IX-Dauphine

Anglais : 20 ans

Allemand : bon niveau oral et écrit

IT : Pack Office

CENTRES D'INTERET

Golf (19), plongée sous-marine (N2), ski, voyages en famille
Œnologie
Horlogerie