

Vincent DEWAVRIN

+33 (0)6 52 03 74 07

vincent.dewavrin@gmail.com

www.linkedin.com/in/vincent-dewavrin

Mobilité France et International Disponible immédiatement

- Profil Process Com : Analyste Empathique - écoute - structuration, exigence et bienveillance dans l'accompagnement des équipes.
- Leadership de proximité - orienté pédagogie - coaching et mobilisation des collectifs autour d'objectifs clairs.
- Esprit analytique et pragmatique : diagnostics - priorisation des actions - culture du ROI et de la performance durable.

Formations :

- Master Management de la Distribution (Université Lille II)
- BTS Action Commerciale
- (Jean Moulin Roubaix)

Formations professionnelles :

- Process Com 1
- HEC Paris : Développer l'impact personnel et l'intelligence émotionnelle des managers
- HEC Paris : Développer son potentiel de manager leader
- Conduite de réunion
- Excel advanced - Macros
- Power BI

Langues :

- Anglais : C1
- Espagnol : B2



Manager opérationnel

Leadership et performance multi-sites

Fort de 25 ans d'expérience en management multi-sites, j'ai développé une expertise en déclinaison de stratégies, en montée en compétence des équipes et en garantie de la qualité de service. Mon approche allie rigueur analytique, écoute active et adaptabilité pour relever des défis opérationnels et fédérer les collaborateurs autour d'objectifs ambitieux. Dynamique et orienté solutions, je mets mon expertise au service de projets exigeants où performance et engagement humain sont indissociables.

Parcours professionnel

Mars- Jjuillet 2026 : SGI – Spray Gun Import

Mission de Responsable Achats et performance produits

Analyse de la situation – proposition d'actions correctives et organisationnelles

2016 – 2025 : Dorel Juvenile Europe (MaxiCosi, BebeConfort)

Responsable Europe retail et ventes événementielles

Réseau de 9 magasins physiques – 10M€ CA – Déstockages physiques et e.com

- Pilotage du réseau (P&L, performance commerciale, KPIs) et management des équipes retail multi-pays.
- Refonte des process opérationnels et mise en place d'indicateurs Groupe harmonisés pour l'ensemble du réseau.
- Développement de concepts commerciaux éphémères et expansion du réseau en Europe.
- Gestion de crise COVID : mise en place de solutions drive, vente à distance et négociation avec les bailleurs.

2013 – 2015 : DDP France – Groupe BMC

Directeur régional zone Est

27 magasins succursales et affiliés - 8 corners Grands Magasins

- Animation commerciale et pilotage de la performance de la zone (CA, marge, indicateurs retail).
- Déploiement de l'identité visuelle et de l'expérience client, gestion des budgets et opérations commerciales.

1997 – 2012 : PETIT BATEAU

Responsable international réseau retail – Outlets - Ecoulements

Service ADV (5 pers) - 30 magasins (120 pers) – 12 Pays – 35M de CA

- Lancement et développement d'un réseau de points de vente en Europe et aux USA, négociation avec les opérateurs. Accompagnement opérationnel des équipes. Budgets et suivis. Responsable de l'ensemble de la Business Unit, de la stratégie et du P&L.
- Gestion logistique et approvisionnements, procédures d'encaissement et de gestion des stocks.
- Pilotage de projets IT retail et déploiement d'outil d'encaissement dans plusieurs pays.
- Coordination des services supports de l'entreprise

1990 – 1997 : PROMOD

Directeur régional

10 magasins

- Management multi-sites, animation commerciale, suivi de la performance et déploiement des standards merchandising.

Responsable de la gestion des ventes europe

6 Assistantes de Gestion – 2 Inventoristes

- Garant des stocks et procédures du réseau Europe, mise en place de process et contrôles d'inventaire.

Compétences clés

- Direction de réseau multi-sites - opérations multisites (magasins, outlets, pop-up, corners, franchises, Commissionnaires affiliées).
- Pilotage de la performance : P&L, budgets, prévisions, analyse des KPIs, plans d'actions, reporting.
- Management et leadership : recrutement, formation, coaching, développement des talents, management interculturel.
- Développement commercial : stratégies commerciales omnicanales, expansion de réseau, trade marketing, expérience client & fidélisation.
- Gestion de crise & stocks : plans d'actions rapides, écoulement de surstocks, optimisation des flux logistiques.
- Transformation et conduite du changement : refonte de process, optimisation opérationnelle, projets IT Retail (Cegid Y2, outils d'encaissement)