

**Hélène PAVARD**

118 avenue des Charmes - 74140 Sciez, France

Mobile : 0033 662 394 649

[helenepavard@hotmail.fr](mailto:helenepavard@hotmail.fr)



## FORMATRICE EN COMMERCE, MANAGEMENT ET STRATEGIE COMMERCIALE

**Forte de 30 ans d'expérience au sein de maisons internationales, j'accompagne les équipes de vente dans le développement de leur posture, de leur performance et de leur savoir-être. J'allie pédagogie active, coaching et expertise opérationnelle pour renforcer la qualité de l'expérience client et la cohésion des équipes, en France et en Suisse.**

### COMPÉTENCES CLÉS

- **Pédagogie** : conception et animation de modules de formation (vente, management, stratégie commerciale).
- **Développement commercial** : analyse de la performance, plans d'action, fidélisation client, excellence relationnelle.
- **Leadership & management** : pilotage d'équipes, accompagnement au changement, développement des talents.
- **Communication & posture professionnelle** : écoute active, assertivité, gestion de situations complexes, feedback constructif.
- **Coaching & mentorat** : accompagnement individuel et collectif, mise en confiance, progression des compétences.
- **Compétences transverses** : – intelligence émotionnelle – gestion de projet – adaptabilité – animation de groupe.

### EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

#### **Michael Kors, Genève – Assistant Store Manager (Depuis janvier 2020)**

- Animation de la performance d'un flagship international (8 collaborateurs, 360 m<sup>2</sup> - Boutique Top 5 en Europe de 2020 à 2023 sur nombreux KPIs).
- Recrutement, Formation et accompagnement de l'équipe sur les techniques de vente et la fidélisation.
- Pilotage des indicateurs de performance et animation d'ateliers de montée en compétences.

#### **Pandora Switzerland – Sales & VM Support (2017–2018) - Store Manager (2018–2019)**

- Développement de la culture commerciale et de l'identité visuelle en boutique et sur les points de vente multimarques en Suisse, )
- Recrutement et formation de l'équipe en vue de l'ouverture de la boutique de Lausanne (5 collaborateurs, top store DACH sur KPI CVR)
- Accompagnement des collaborateurs vers l'autonomie et la performance. Soutien des boutiques sur la stratégie visuelle et commerciale.

#### **Prada, Genève – Assistant Store Manager (2014–2015)**

- Gestion du flagship (30 employés, 1 100 m<sup>2</sup>), Encadrement et suivi de la performance individuelle et collective., pilotage du département maroquinerie
- Formation interne sur la relation client premium, la culture produit et l'univers mode.

#### **Burberry, Genève – Assistant Store Manager (2004–2014)**

- Management d'équipe et coordination opérationnelle (8 collaborateurs, Top 5 Europe de 2009 à 2013 ventes, management, service).
- Coaching individuel et collectif sur la performance commerciale. Mise en place de formations internes sur la qualité du service client.

#### **Autres expériences (1994–2004)**

Divers postes dans le retail de luxe (1994–2004): Vendeuse, Responsable de boutiques, cornes en et show rooms à Paris

### FORMATION

- 2022 – Formation « Emerging Leaders », leadership et coaching, Groupe Capri (Michael Kors)
- 2016 – Formation en gestion de projet – Parcours Idéclic Complet (Idefal)
- 1998–1999 – Préparation licence LEA Anglais-Allemand – Université Paris IV Sorbonne
- 1997–1998 – Préparation CAPES d'Anglais – Université Paris IV Sorbonne
- 1993–1997 – Licence LLCE Anglais – Université Paris IV Sorbonne

## LANGUES

Français : langue maternelle | Anglais : **C2** | Allemand : **C1** | Italien : **B1**

## VIE ASSOCIATIVE

**Stratégie Réseau Lémanique de Compétences**, Thonon, France - Association de réseautage et d'entraide aux personnes en recherche d'emploi et en reconversion, animation de plus de 25 ateliers/an, Présidente depuis 2025, membre du bureau en charge de la communication depuis 2020.