



**MORGANE LE ROUX**

**RESPONSABLE BUSINESS DEVELOPMENT ET CLIENTÈLE PRIVÉE**

Stratégie retail – Partenariats – Activation de marque et événementiel – Pilotage de la performance – Réseau

*17 ans d'expérience dans l'excellence opérationnelle et la vente d'exception*

**La Rochelle | +33 6 01 92 71 93 | morganelrx@icloud.com | Disponibilité 15 / 06 / 2026**

---

**PROFIL STRATÉGIQUE**

Responsable Senior avec un track record de plus de 30 M€ de chiffre d'affaires générés au sein de maisons de prestige (LVMH, Hermès, Chopard). Experte de la clientèle UHNW et du développement de réseaux d'affaires, j'allie une vision entrepreneuriale à une maîtrise rigoureuse des KPI retail.

Mobile et orientée résultats, je transforme l'expérience client en levier de croissance durable.

---

**EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES**

**Responsable Business Development Yachting | BIZZARI NAUTIC, Ajaccio | 2024 - 2026**

**Développement commercial et vente**

- Pilotage stratégique du portefeuille de marques de yachts de luxe (Axopar, Brabus, Fjord) sur le segment premium
- Transaction phare de 2,5 M€; négociation et closing d'un yacht de 53 pieds intégralement personnalisé
- Expertise "Custom-Build"; supervision du processus de création sur-mesure en collaboration directe avec le chantier naval pour répondre aux exigences d'une clientèle internationale

**Marketing stratégique**

- Stratégie Marketing et digitale; conception des supports premium (brochures, présentations) et optimisation du site web pour accroître la visibilité des marques
- Relations presse; pilotage de la communication média et gestion des RP lors d'événements stratégiques pour maximiser le rayonnement du chantier naval
- Représentation internationale; pilotage opérationnel et activation commerciale lors des salons nautiques majeurs (Cannes Yachting Festival, Boot Düsseldorf)

**Conseil en financement et assurances**

- Expertise financement et assurances; gestion de dossiers complexes et distribution de crédits (Certification CGI Finance)
- Accompagnement personnalisé des clients dans la structuration de leurs acquisitions

**Fondatrice (Entrepreneuriat) | OC.ANIA – Marseille | 2019 - 2025**

- Création intégrale d'une marque de sport premium et de sa plateforme e-commerce
- Stratégie de communication et relations presse internationales (Parution Tatler UK)
- Gestion du cycle de vie produit; design, sourcing, logistique et CRM

**Responsable de Boutique | BENSIMON Concept Store – Marseille | 2019 - 2021**

- Pilotage de la fidélisation client; optimisation de la rétention et du panier moyen via une stratégie de clienteling personnalisée, contribuant à une croissance du CA de +19,5%
- Développement de synergies locales, identification et mise en place de partenariats stratégiques avec des acteurs clés de l'écosystème marseillais pour accroître la notoriété et capter de nouveaux segments de clientèle

**Directrice Commerciale UK | Café du Cycliste – Londres | 2018**

- Ouverture et direction des flagships de Londres (UK) et Palma de Majorque (ES)
- Pilotage de la stratégie marketing locale et coordination des relations publiques

### **Responsable Ventas et Marketing UK | tibits Restaurants – Londres | 2015 - 2017**

- Gestion d'un CA de 4,5 M£ et management d'une équipe de 32 collaborateurs
- Activation de partenariats premium avec des marques comme Kiehl's ou The Crown Estate
- Ouverture d'un second site stratégique à Southwark

### **Responsable Flagship et CRM e-commerce | Nicholas Kirkwood – Londres | 2015**

- Direction du point de vente principal (CA 8 M£) et management de l'équipe
- Développement du clienteling UHNW et reporting direct au siège LVMH Paris

### **General Manager | ES-KO – MC / UAE / Asia | 2013 - 2014**

- Pilotage d'un centre de profit (CA 1,5 M\$); direction opérationnelle d'un entrepôt Duty-Free desservant les Ambassades et les contingents de l'ONU sur la zone Moyen-Orient et Asie
- Gestion de la chaîne logistique et conformité; supervision des flux import/export et gestion des stocks en environnement international complexe
- Relations institutionnelles; interface avec des interlocuteurs de haut niveau (corps diplomatiques, agences internationales)

### **Responsable Adjointe Multi-sites | ROBERTO CAVALLI – St-Barthélemy | 2012 - 2013**

- Pilotage de la performance commerciale; atteinte de résultats exceptionnels avec une croissance de +125 % sur le Prêt-à-Porter et +300 % sur la Maroquinerie
- Management transversal; coordination des opérations et de l'expérience client sur plusieurs points de vente simultanés
- Stratégie événementielle; organisation d'événements exclusifs en boutique pour stimuler le clienteling et la fidélisation d'une clientèle internationale

### **Responsable Prêt-à-Porter et Retail Learning Partner | Louis Vuitton – St-Barthélemy | 2010 - 2012**

#### ***Pilotage de la Performance & Vente d'Exception***

- Gestion des univers Prêt-à-Porter Homme/Femme; 700 USD générés par heure travaillée
- Excellence de service: 96% de réussite aux tests "Client Mystère" (standards de qualité LVMH)
- Distinction: Lauréate du Top 100 Service Client Monde (sur l'ensemble du réseau)

#### ***Learning Partner***

- Référente formation pour la zone Saint-Barthélemy, incluant la participation aux réunions trimestriels aux US (MIA - NYC) pour l'alignement des standards retail
- Transmission des codes de la Maison et des techniques de vente aux équipes

### **Conseillère de vente Haute-Joallerie et Maroquinerie | Chopard /Hermès Sellier / de Grisogono, St-Barthélemy | 2007 - 2010**

- Vente de pièces de haute-joaillerie - **Vente record: 500 K€** sur une pièce de joaillerie
- Expertise technique en gemmologie (4C, pierres précieuses) et en maroquinerie d'exception
- Transaction maroquinerie de 200K€ avec un **CA personnel de 800K€** (Hermès)

---

#### **FORMATION ET EXPERTISES**

- **Bachelor Marketing et Communication:** INSEEC (2007) avec échange à FH Wien (Autriche)
- **Gemmologie:** Certification GEM-A, Londres (2018)
- **Langues:** Anglais bilingue (**IELTS**), Français maternel
- **Outils:** ERP - Gestion (**SAP, Sage**), CRM, Web Management, G-Suite, IA générative
- **Sports:** Golf, tennis, running, sports nautiques

---

#### **ATOUS POUR VOTRE ENTREPRISE**

- **Réseau UHNW:** Capacité éprouvée à engager des clients à très haut patrimoine
- **Polyvalence sectorielle:** Expertise unique croisant la Mode, la Joaillerie et le Nautisme
- **Culture du chiffre:** +30 M€ de CA cumulés, orientée vers le dépassement des KPI