

Nathalie Dürst / Nathalie Dürst

nathalie.duerst@gmail.com | +41 78 744 08 09 | Horgen, CH | linkedin.com/nathalieduerst

Profil / Profil

Visionnaire circulaire et stratégie du commerce durable. Je connecte les personnes, les idées et les systèmes pour créer un impact positif et durable.

Kreislauf-Visionärin und Strategin für nachhaltigen Handel. Ich verbinde Menschen, Ideen und Systeme, um einen positiven und nachhaltigen Wandel zu bewirken.

Expériences professionnelles / Berufserfahrung

Cheffe de secteur – Croix-Rouge Suisse, Berne (depuis 04/2019) /

Bereichsleiterin – Schweizerisches Rotes Kreuz Kanton Bern (seit 04/2019)

Direction de 4 magasins de seconde main, un e-shop, un atelier d'upcycling. Recrutement, gestion d'équipe (18 collaborateurs, 45 stagiaires), stratégie marketing et développement durable.

Leitung von 4 Secondhandläden, einem Onlineshop und einem Upcycling-Atelier.

Rekrutierung, Personalführung (18 Mitarbeitende, 45 Stellensuchende), Marketingstrategie und nachhaltige Entwicklung.

Retail & Wholesale Director – Agent Provocateur UK (2013 – 2017) / Retail- &

Wholesale Director – Agent Provocateur UK (2013 – 2017)

Responsable de plusieurs boutiques en Suisse. Encadrement des Store Managers, gestion du budget, formation des équipes, coordination des ventes, planification d'événements exclusifs et communication presse.

Verantwortlich für mehrere Boutiquen in der Schweiz. Führung der Store Manager, Budgetverwaltung, Teamtrainings, Verkaufskoordination, Planung exklusiver Events und Pressekommunikation.

Cheffe de projet indépendante – Freelance (2006 – 2010 / 2017 – 2019) /

Selbstständige Projektleiterin – Freelance (2006 – 2010 / 2017 – 2019)

Conseil en design de mode, création de marques, développement de collections, coaching psychologique, missions temporaires dans le retail.

Beratung im Modedesign, Markenentwicklung, Kollektionsaufbau, psychologisches Coaching, temporäre Einsätze im Einzelhandel.

Formatrice senior – CHANEL Suisse (2002 – 2006) / Senior Trainerin –

CHANEL Schweiz (2002 – 2006)

Formation à la vente, techniques produits et storytelling. Encadrement du personnel de vente dans les domaines du textile, des accessoires et de la parfumerie.

Verkaufsschulungen, Produktkenntnisse und Storytelling. Betreuung des Verkaufspersonals in den Bereichen Textil, Accessoires und Parfümerie.

Compétences clés / Kernkompetenzen

Stratégie durable / Nachhaltigkeitsstrategie

Leadership / Leadership

Économie circulaire / Kreislaufwirtschaft

Gestion d'équipe / Teamleitung

Marketing responsable / Verantwortungsvolles Marketing

Innovation sociale / Soziale Innovation

Langues / Sprachen

Français (langue maternelle), Allemand (langue maternelle), Italien (très bon), Anglais (bon), Espagnol (conversation)

Französisch (Muttersprache), Deutsch (Muttersprache), Italienisch (sehr gut), Englisch (gut), Spanisch (Konversation)