

DOUNIA ACEVIT

Senior Buying & Category Management Leader

Premium & Luxury Multibrand Retail · Fashion, Beauty & Lifestyle

Düsseldorf · acevit.dounia@gmail.com · +49 173 2464582 · [linkedin.com/in/dounia-chami-acevit-a8b439319](https://www.linkedin.com/in/dounia-chami-acevit-a8b439319)

Sortiment ist Strategie, nicht Fläche.

PROFIL

Buying- und Category-Leaderin im Premium- und Luxus-Multibrand-Handel, im Einkauf seit 2003. Vier Jahre volle P&L- und Sortimentsverantwortung über Womenswear, Menswear, Accessories und Beauty in einem der führenden deutschen Concept-Stores: €20M Sortiment, 120+ internationale Premium- und Luxusmarken von Chanel und YSL bis Zegna und Montblanc, gesteuert über den gesamten Buying-Zyklus — Markenakquise, Konditionsverhandlung, Sortimentsarchitektur, POS-Inszenierung, Performance. Davor 14 Jahre Buying und Führung bei Peek & Cloppenburg, einem der größten europäischen Multibrand-Retailer. Das ist das analytische Fundament.

WAS SIE MITBRINGT

Category Architecture Aufbau und Steuerung eines skalierbaren Category-Management-Systems über vier Geschäftsbereiche; Sell-Through um 30 Prozentpunkte verbessert.

Brand Portfolio & Verhandlung Akquise, Onboarding und kommerzielle Verhandlung — Konditionen, Konsignation, Buy-Modelle — mit 120+ internationalen Premium- und Luxuslieferanten EU-weit.

P&L und Marge Volle Ergebnisverantwortung für ein Sortiment von €20M; EBITDA-Marge um 4+ Punkte verbessert durch Sortimentsbereinigung und Nachverhandlung der Konditionen.

Retail Activation Visual Merchandising, CRM und lokale Events zu einem POS-Erlebnis verbunden, das sich gegen Vertical-Retail und Pure-Play E-Commerce behauptet.

Führung über Linien hinweg Buying-Teams geführt, dotted line bis zu 40 Vertriebsmitarbeitende gesteuert; Reporting bis auf Geschäftsführungs- und Eigentümerebene.

Multichannel Das Premium-Buying-Profil um E-Commerce, Performance-Marketing und Digital & Social Media Management erweitert — berufsbegleitend, 2023 bis 2025.

BERUFLICHER WERDEGANG

Retail & Brand Advisory · Selbstständig, Düsseldorf

Selektive Beratung für Gründerinnen und Professionals im Premium-Fashion- und Beauty-Umfeld

Inhaberin

08/2021 – heute

- Beratung ausgewählter Premium-Fashion- und Beauty-Marken zu Retail-Strategie, Sortimentsaufbau und Brand Positioning.
- Konzeption von Content- und Digital-Strategien für Marktpositionierung und Sichtbarkeit.

Dustmann Store GmbH · Dortmund

Premium Multibrand Concept Store · 4.100 m² · 120+ Premium- und Luxusmarken

Head of Buying & Retail Strategy

02/2018 – 07/2021

Volle P&L-Verantwortung für ein Sortiment von €20M in sieben Warengruppen. Führung eines dreiköpfigen Buying-Teams, Reporting an Geschäftsführung und Eigentümer.

- Sell-Through über das Gesamtsortiment um 30 Prozentpunkte gesteigert — durch ein KPI-getriebenes Sortimentssteuerungs-Framework, das es vorher nicht gab.
- EBITDA-Marge um 4+ Punkte verbessert: Sortiment bereinigt, Konditionen mit den Top-15-Lieferanten neu verhandelt, Slow-Mover-Anteil reduziert.
- 40 neue internationale Marken onboardet — vom Scouting auf Pitti, Premiere Vision und Cosmoprof über die kommerzielle Verhandlung bis zum POS-Launch.
- Beauty als zusätzliche Profit-Säule aufgebaut: 30% Umsatzanteil und 25% Wachstum neben Womenswear, Menswear und Accessories.
- Integrierte Retail-Activation-Konzepte konzipiert — Visual Merchandising, lokale Events, CRM — mit messbarer Wirkung auf Frequenz, Conversion und Bonhöhe.
- Das gesamte Verkaufsteam, 35+ Mitarbeitende, auf Premium-Markenstandards trainiert: Produktwissen, Storytelling, Clienteling.

Peek & Cloppenburg KG · Weltstadthaus Köln

Einer der größten europäischen Multibrand-Fashion-Retailer · Menswear

Senior Retail Buyer & Teamleiterin

01/2010 – 10/2017

Sortiments- und Sell-Through-Verantwortung für die Menswear-Kategorie. Zwei Direct Reports auf Buyer-Ebene, dotted line bis zu 30 Vertriebsmitarbeitende.

- Sell-Through-orientierte Sortimentsgestaltung über 30+ internationale Marken, inklusive Promotionsplanung und Flächensteuerung.
- Verhandlung von Sales-Programmen und Distributionssegmentierung auf Abteilungsebene.
- Datenbasierte Verkaufsanalysen in Category-Strategien und Instore-Maßnahmen übersetzt.

FRÜHER

Area Manager & Retail Buyer · Peek & Cloppenburg, Wuppertal und Berlin

2008 – 2010

Sortiments-, Budget- und Teamverantwortung für bis zu 40 Mitarbeitende inklusive Personalverantwortung, in Young Fashion und Outdoor Women — vor Übernahme der Kölner Menswear-Kategorie.

Einkaufs-Nachwuchs bis Retail Buyer · Peek & Cloppenburg, Köln und Düsseldorf

2003 – 2008

Aufbau der Buying-Kompetenz von der Substitutin bis zur eigenständigen Category-Verantwortung in Menswear und Womenswear.

AUSBILDUNG & WEITERBILDUNG

Strategic Marketing Management · Online-Marketing & E-Commerce · Digital & Social Media Management

08/2023 – 09/2025

Karrieretutor GmbH, Fernstudium, berufsbegleitend

Ausbildung Mediengestalterin Digital- und Printmedien

08/2001 – 06/2004

Aachen

Volontariat Onlineredakteurin

07/2000 – 07/2001

Marcellinos, Düsseldorf

EXPERTISE

STRATEGISCH

Category Management · Buying und Sortimentsarchitektur · Konditionsverhandlung · Sell-Through und Margensteuerung · Retail-KPI-Analytik · POS Activation · Visual Merchandising · Brand Portfolio Building · Multichannel

FÜHRUNG

P&L-Verantwortung · Steuerung über Funktionen hinweg · Team Building und Coaching · Stakeholder-Management bis Geschäftsführungsebene · Verhandlung mit internationalen Premium- und Luxuslieferanten

WERKZEUGE

SAP · Oracle Retail · POS Analytics · E-Commerce-KPI-Tracking · Excel und PowerPoint (fortgeschritten)

SPRACHEN

Deutsch (Muttersprache) · Arabisch, marokkanisch (Muttersprache) · Englisch (verhandlungssicher)

PERSÖNLICH

Familie · Tennis · Pilates · Reisen