Frank Rosenthal

Frank Rosenthal, expert en marketing du commerce, a fondé en 2008 sa structure de consulting : Frank Rosenthal Conseils : http://www.frank-rosenthal.com

Il a fait carrière auparavant dans la communication et notamment dans les groupes TBWA France, directeur associé de Tequila France, directeur de marque de TBWA Paris et HighCo. Vice-président de K-agency. Il a travaillé pour plus de 70 enseignes et 80 marques au cours des 15 dernières années.

Il est l'auteur de 7 livres sur le commerce :
« Value for money » en 2007. « Image-prix mode d'emploi » en 2008. « Mieux Piloter sa relation client » en 2010. Tous trois parus aux Editions Dauvers. « Le Retail aux Etats-Unis » en 2013 aux Editions Kawa.« Les Incontournables du commerce de demain » (co-écrit avec Olivier Dauvers) en mai 2015 aux Editions Dauvers. Et son sixième livre paru en mai 2016 « Booster le commerce « aux Editions Kawa. Son 7ème livre paru en janvier 2018 s'intitule « Donner du sens au commerce », Editions Kawa.

Il est fondateur du blog http://www.retail-distribution.info en 2008, un des principaux blogs sur le retail en France (plus de 3200 articles, 660 000 visiteurs uniques, 1 400 000 pages vues).
Il intervient très régulièrement dans les médias et notamment chaque mois sur BFM Business (à partir de septembre 2019) dans l'émission Chine Eco.
Frank Rosenthal est par ailleurs membre du conseil scientifique et co-président du Club distribution de l'Adetem (association nationale des professionnels du marketing), membre honoraire de Popai France et membre du Social Media Club France.

Frank Rosenthal exerce en parallèle de ses activités des interventions auprès des entreprises sur les thèmes suivant :

- Les évolutions et transformations du commerce

- Le sens dans le commerce
- L’image-prix
- Les croisements entre retail et technologie
- Les magasins innovants
- La révolution de l’expérience client

Et d’une manière générale un grand nombre de thèmes autour du commerce. Pour les formats d’intervention, le conférencier Frank Rosenthal exerce en solo sur une durée variable, de 15/20 minutes à 2 heures. Il exerce aussi le format de questions/réponses.