

**Aude R.** - Née en 1973  
**75017 Paris**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 1107201445**



## Direction marketing

### Objectifs

---

- Poursuivre mon parcours en marketing,  
dans un environnement international et exigeant

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Bâtiment.

### Formations

---

Diplômée de l'ESC Montpellier 1996 - option marketing  
Classe préparatoire HEC option générale, Institut des Chartreux, Lyon

### Expériences professionnelles

---

#### 2011

depuis 2008 ALTHÉA GROUP, Paris Directrice Marketing Cosmétiques En charge du marketing de la marque dermo-cosmétique Iroisie (soins biologiques vendus en pharmacie) :  Création de la marque ex nihilo, élaboration de la stratégie et du plan marketing,  Développement des gammes visage et corps : textures, packagings, supports à la vente, PLV ...  Coordination des plans de lancement avec les équipes R&D, labo, achats et fournisseurs  Création d'un site de vente en ligne, présentation des lancements et formation des équipes de vente  Analyse des performances de marque, suivi budgétaire  Encadrement d'une équipe de 4 à 5 personnes

#### 2007

2007 EUROSUD IMMOBILIER, Cannes Directrice Générale et Marketing Pour pallier un problème de santé, j'ai temporairement repris la direction de l'entreprise familiale : Management de trois agences immobilières (personnel, administratif, finances), encadrement de 9 personnes, mise en place du marketing, développement de l'activité à l'export, création et suivi d'un site internet d'immobilier de prestige à destination de la clientèle étrangère.

#### 2007

2000 - 2007 JACQUES BOGART, Paris Chef de Groupe Parfums Rattachée à la Direction Générale, en charge du développement de toutes les marques parfums du groupe (féminines et masculines, produits alcooliques et cosmétiques dérivés) : Balenciaga, Bogart, Chevignon, Façonnable, Naf Naf, Ted Lapidus  Elaboration de la stratégie et du plan marketing de chaque marque (produits vente, coffrets, GWP, mini-produits)  Développement et lancement des nouvelles lignes (12 en tout) : produits alcooliques et dérivés (formules, packagings et articles de conditionnement, identité visuelle, supports à la vente, PLV ...)  Développement et suivi des gammes existantes, coffrets et gifts  Coordination des plans de lancement avec les équipes R&D, labo, achats et fournisseurs  Briefing des équipes opérationnelles : communication, presse, formation  Analyse des performances de marque, suivi budgétaire  Présentation des lancements et formation des équipes de vente  Encadrement d'une équipe de 3 à 4 chefs de produit

#### 2000

1996 - 2000 HERMÈS, Paris Chef de produit accessoires En liaison directe avec le Directeur du Département Cuir :  Développement et suivi des collections de petite maroquinerie, ceintures et bijouterie cuir (choix des

modèles/matières/couleurs, lancement, présentation au réseau commercial, mise en fabrication, suivi budgétaire) - 8 collections lancées □ Tarification pour l'ensemble des produits du Département Cuir □ Formation des équipes de vente dans l'ensemble du réseau de distribution □ Organisation du podium (présentation de la collection du Département Cuir aux acheteurs monde deux fois par an), incluant le recrutement et l'encadrement d'une équipe de quinze vendeurs □ Chef de projet lors d'opérations ponctuelles

## Langues

---

- Anglais bilingue + Italien bon niveau + Allemand bon niveau parlé: scolaire / écrit: notions

## Atouts et compétences

---

Maîtrise Pack Office et internet (Expert)

## Centres d'intérêts

---

- Equitation (saut d'obstacles pratiqué en compétition)