

**Gauthier F.** - Né le 28/08/1985  
**59800 Lille**  
**3 ans d'expérience**  
**Réf : 1107211045**

## **Responsable marketing stratégique / chargé d'études marketing**

### **Objectifs**

---

- Mobilité : France entière

### **Ma recherche**

---

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

### **Formations**

---

2007/2008 Master 2 à l'IAE : Sciences du Management Marketing et Veille , IAE Institut d'Administration des Entreprises

Spécialisé en marketing stratégique, veille concurrentielle et les études

Options : benchmarking, intelligence économique, e-marketing

2006/2007 Master 1 à l'ICSV : Etudes commerciales et Mercatique , ICSV Amiens

Spécialisé en management, marketing, études commerciales et e-business

Options : marketing bancaire, GRC, stratégies concurrentielles

2005/2006 Licence à l'I.S.A.M Institut Supérieur des Affaires et Management , Amiens

Spécialisation en Marketing

2004/2005 I.U.T "Techniques de commercialisation", Amiens

2003 Baccalauréat Economie et social, Lycée Saint-Pierre, Abbeville (option économie)

### **Expériences professionnelles**

---

#### **2011**

10/2010 à ce jour 3 SUISSES, Responsable Marketing Stratégique Produits e-commerce, Lille, 59 Δ Responsable des marchés habillement homme, sport et chaussures en multicanal Δ Elaboration des axes stratégiques sur mes marchés en intégrant la vision client et tous les éléments du mix Δ Expertise marché : veille stratégique, analyse produits, pricing, réalisation et exploitation d'études, concurrence... Δ Conseils et préconisations en stratégie : positionnement des marques, segmentation CRM, suivi des indicateurs financiers Δ Préconisations en amont de la structure de l'offre : équilibre du plan d'assortiment, les prix, les indispensables de collection Δ Projets transverses en lien avec différentes cellules (CRM, achats, offre, web, e-marketing...)

#### **2010**

10/2008 - 09/2010 JM BRUNEAU, Chargé d'études marketing, Massy, 91 Δ Partie études : études ad hoc, analyse des produits/circuits, études de marché, analyse des performances des gammes et médias. Δ Etudes Web : analyse du site web (outils de tracking, suivi d'indicateurs) et recommandations pour optimiser les investissements. Δ Interface entre les Instituts d'études (GFK, Dafsa, IPEA, McKinsey) et les équipes commerciales : définition des besoins, obtention et exploitation des données, présentation et restitution des informations. Δ Vision concurrence : benchmark pricing et de l'offre des acteurs VAD (mise en place d'un panier repère) et veille concurrentielle. Δ Elaboration du plan marketing (politique tarifaire, construction de l'offre, choix des supports de vente, suivi des résultats..) afin de réaliser des catalogues papier et des boutiques/animations web. Δ Suivi du budget : chiffre d'affaires, marge, parts de marché, stocks, outils de pilotage de l'activité .... Δ

Gestion de projets transverses, responsable du reporting des approvisionnements, l'analyse des campagnes marketing

## **2008**

02/2008 - 09/2008 FRANCE TELEVISIONS PUBLICITE, Chargé d'études Marketing, Boulogne, 92 Δ Réalisation d'études ad hoc (Danone, l'Oréal, Renault, etc...) Δ Exploitation des données d'études (Médiamétrie, SIMM, Nielsen) Δ Veille concurrentielle, média planning et gestion des bases de données

## **2007**

SPACIOTEMPO (filiale de GL-Events), Assistant chef de produit, Amiens, 80 05/2006 - 07/2007 Δ Veille concurrentielle et benchmark / SWOT (j'ai réalisé une étude sur chaque concurrent) Δ Gestion du budget du plan marketing : suivi du résultat des actions marketing Δ Actions de marketing direct en collaboration avec les prestataires : BDD, e-mailing, newsletters... Δ Réalisation d'études de marché : recherche documentaire, analyse, synthèse et recommandations

## **2005**

05/2005 - 08/2005 S.A. BRUANT (Groupe Chrétien), stagiaire marketing et communication, 80 Δ Réalisation d'un plan de communication (des actions de communication dans des médias locaux) Δ Élaboration d'une enquête de satisfaction : création d'une carte de fidélité suite à l'étude des besoins clients Δ Vente et contact clientèle

## **Langues**

---

- Anglais (niveau correct) et Espagnol (bon niveau) parlé: scolaire / écrit: notions

## **Atouts et compétences**

---

Informatique : Word, Excel, PowerPoint, Access, Sphinx, SIMM, AC Nielsen, Xiti, Data warehouse, Business Object  
PCIE (Passeport Compétences Informatiques Européen) : obtention de l'ensemble des modules (Expert)

## **Permis**

---

B

## **Centres d'intérêts**

---

- Sport : running, tennis, football et ping-pong.  
Autres : la lecture, Internet et le cinéma.