

Eva L. - Née

--

5 ans d'expérience

Réf : 2006161526

## Chargée marketing et commerce

### Ma recherche

---

Je recherche tout type de contrat, dans toute la France, dans les Services Commerciaux.

### Formations

---

**2014** : Bac +5 à INSEEC BUSINESS SCHOOL

MASTER OF SCIENCES: MARKETING, COMMUNICATION & STRATEGIES COMMERCIALES ( BAC +5)

**2013** : Bac +3 à CCI FORMATION

LICENCE PRO : RESPONSABLE DE DÉVELOPPEMENT  
COMMERCIAL (BAC+3)

**2012** : Bac +2 à ECOLE CAROLE PEYREFITTE

BTS ESTHETIQUE-COSMETIQUE

### Expériences professionnelles

---

**2018 - 2019** :

Assistante Category Manager marché chez Neutrogena, Dermo-cosmétique De Biafine, Roc Johnson & Johnson sur Paris

Développement des PLV : du brief créa jusqu'à la coordination interne

Gestion des animations commerciales en PDV (ciblage, brief, formation, ruptures, dotations...)

Analyse mensuelle des marchés

Préparation des séminaires commerciaux

Mise à jour des plannogrammes merchandising

Interface entre le service marketing, commercial et supply

**2018 - 2018** :

Assistante Chef de produit BIODERMA chez Groupe Naos sur Lyon

Conception et déploiement d'une campagne marketing à destination des consommateurs

Développement des outils marketing et commerciaux (PLV, TG, leaflets de formation, ADV)

Analyses chiffrées IMS Sell-in, Sell-out // Nielsen

Participer au plan de développement produit

Benchmark (concurrences, innovations, tendances)

Organisation d'événements (tables rondes, soirées de formation, salons)

**2016 - 2018** :

Animatrice-Formatrice itinérante chez Laboratoire Forte Pharma Et Clarins sur Lyon

Représenter la marque et former les équipes

**2014 - 2016** :

Développement commercial chez Parashop Parapharmacie sur Lyon

## Atouts et compétences

---

Conception et déploiement d'une campagne marketing à destination des consommateurs  
Développement des outils marketing et commerciaux (PLV, TG, leaflets de formation, ADV)  
Analyses chiffrées IMS Sell-in, Sell-out // Nielsen  
Participer au plan de développement produit  
Benchmark (concurrences, innovations, tendances)  
Organisation d'événements (tables rondes, soirées de formation, salons)

## Centres d'intérêts

---

Equitation (Galop 5)  
Voyages  
Ski alpin (compétition pendant 8 ans)