

Charlotte L. - Née en 1983
95270 Asnières-sur-oise
16 ans d'expérience
Réf : 2212231828

Commerciale

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services commerciaux.

Formations

2006 : Bac +5 à Euromed Marseille école de management (anciennement ESC Marseille)
Master en marketing

2004 : Bac +3 à Universidad de Valencia, Espagne
Licenciatura en administración y dirección de empresas

Expériences professionnelles

2010 à ce jour :

Category manager chez Delek France (réseau Des Stations Bp France)
Mono-produit (2 millions de budget alloué) à multi-produits (5 millions)
15% de croissance annuelle sur la catégorie lavage versus 7% marché
Lancement d'une nouvelle carte de lavage : 41% de pénétration
Promotions : Optimisation des process et coûts logistiques (1700 euros/mois)
Développement de partenariats (gain de 70 000 euros de budget promotionnel)

2007 - 2009 :

Chef de projet sénior chez Fil Rouge (agence Spécialisée En Trade Marketing)
97% d'implantation merchandising par campagne
Gain de linéaires en pharmacies
Développement du portefeuille client (L'Oréal, Oenobiol, Forte Pharma, Nuxe, Bayer)
Augmentation de 50% de CA attribué
Management de 90 merchandisers terrain et de 2 chefs de projets junior

2007 - 2007 :

Assistante trade marketing chez Hermès Parfums Et Procter & Gamble
Elaboration d'une opération promotionnelle nationale
Coordination des plans presse et media monde pour un lancement produit

2006 - 2006 :

Chef de produit Jean d'Estrées chez Garraud Paris
Lancement d'une gamme de maquillage
Lancement d'une crème de soin

2005 - 2005 :

Assistante trade-marketing chez Sca Hygiène Products
Mise en place d'un process de remontées concurrentielles

Langues

Français (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

TRADE MARKETING

Développement d'outils d'aide à la vente

Opérations de promotion en magasin

Développement outils de formation

Gestion prestataires externes (agences de communication)

Relations étroites avec la force de vente

MARKETING PRODUITS

Gestion et optimisation des relations fournisseurs

Études et Audit de marché

Optimisation des coûts et marges

Développement de briefs produits

MERCHANDISING

Plan d'implantation

Optimisation du balisage

Analyse et performance de gammes

COMMERCIAL

Développement d'un portefeuille clients

Négociation

Rédaction d'appels d'offres et de contrats

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

Flûte traversière (20 ans), Orchestre, VTT