

Nicolette K. - Né
91300 Massy
1 à 3 ans d'expérience
Réf : 250102092522



Chef de produit marketing

Ma recherche

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

Formations

12/2022 : Bac +5 à ISC Business School

Master Programme Grande Ecole Diplôme obtenu avec mention bien. Note obtenue pour le mémoire de fin d'étude : 16/20. Titre du mémoire : "L'impact des stéréotypes utilisés pour le ciblage sur la crédibilité de la marque".

12/2020 : Bac +3 à Université d'Évry Val d'Essonne

Licence Administration Economique et Sociale Diplôme obtenu avec mention bien. Note obtenue pour le mémoire de fin d'étude : 16/20. Titre du mémoire : "L'impact des stéréotypes utilisés pour le ciblage sur la crédibilité de la marque".

12/2019 : Bac +2 à Institut universitaire d'Évry Val d'Essonne

DUT Gestion des Entreprises et des Administrations Gestion d'un projet humanitaire (Gestion financière, Management, Communication, Comptabilité, etc.). Préparation d'un rapport d'alternance et d'une soutenance sur le poste de Chargée de la Stratégie de Communication.

Expériences professionnelles

02/2023 - 10/2024 :

Chef de Produit MDD chez Cedo sur Palaiseau

Gestion complète de 10 lancements de produits par an, ainsi que des switches produits. Gestion de la clientèle MDD, incluant 10 grands distributeurs en France, en Espagne et au Portugal. Communication et coordination efficaces avec la force de vente, incluant le suivi des stocks et la collecte d'informations sur le marché. Préparation des outils d'aide à la vente : présentations pour la négociation client, présentations groupe et études diverses. Analyse concurrentielle : réalisation de store checks deux fois par an par enseigne et suivi de la tarification. Recherche de nouvelles opportunités de vente et réponse aux appels d'offres, avec un accent particulier sur l'innovation produit.

09/2021 - 11/2022 :

Assistante Chef de Produit chez Robert Bosch sur Saint-ouen

Préparation des lancements : environ 2 par semestre. Fixation des tarifs et promotions. Communication avec la force de vente : suivi des stocks, collecte des informations du marché. Préparation des outils d'aide à la vente : brochures, catalogues de merchandising, ILV/PLV. Analyse concurrentielle.

09/2020 - 08/2021 :

Business Developer chez Clicar sur Stains

Prospection (en moyenne 40 à 50 appels par jour). Recherche de nouvelles opportunités de vente. Augmentation du portefeuille clients de 20 %. Gestion des contrats (2 à 3 ventes conclues par jour), générant un chiffre d'affaires moyen de 20 000 à 30 000€ par mois.

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : notions / Ecrit : débutant)

Centres d'intérêts

Sport & Fitness, Développement personnel