



***** **

Nationalité Française

Joinville-le-Pont (94340)

*****@*****.***

EXPORT MANAGER E, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2003 /

SALES MANAGER

IBERIA ET BRÉSIL

Mission : améliorer les ventes et la rentabilité de la marque Bourjois à l'export (Espagne, Portugal et Brésil) avec la mise en place d'une nouvelle stratégie de distribution conduisant à une croissance rentable. Optimisation du parc clients avec 1400 points de vente rentables en Espagne. Avec l'équipe marketing, nous avons créé des cycles spécifiques deancements de produits ainsi que des catalogues d'assortiments afin minimiser les retours et optimiser les stocks des retailers. Nous avons lancé 20 nouveaux produits/an (25% à 30% des ventes totales) et atteint une position de top 5 sur le marché espagnol (Nielsen). En charge des négociations directes avec les principaux comptes-clés internationaux des conditions annuelles et des activités commerciales (Sephora, Douglas, El Corte Inglés...). Création d'une distribution directe au consommateur dans le but de renforcer l'expérience client et d'enrichir l'image de marque en ouvrant plusieurs corner-shops dans les centres commerciaux espagnols et en développant une équipe de service performante. Portugal : Organisation du développement omnicanal (distribution sélective et directe) et atteinte de la place de leader sur le marché de la distribution sélective avec le chiffre d'affaires historique le plus élevé réalisé par notre distributeur portugais (4 M€).

Brésil : Mise en place une distribution multicanale nous permettant d'atteindre une cible plus large en maintenant notre réseau actuel de parfumeries et en ouvrant un nouveau marché grâce à un partenariat avec un distributeur de vente directe de cosmétiques nous permettant d'être directement distribués par 20 000 commerciaux en la région Nordeste et de réaliser 2M€ de CA supplémentaires.

janv. 2001 / janv. 2003

AREA MANAGER AMÉRIQUE LATINE

BOURJOIS SAS - CHANEL

Mission de développer la marque via les distributeurs en zone LATAM. Changement d'organisation avec un partenariat signé avec un nouveau distributeur au Brésil. La particularité de cet accord était la condition de ma présence localement dans la structure de notre partenaire (« implant ») avec l'objectif de développer une relation win-win en apportant personnellement l'expertise de la marque et en créant une équipe commerciale/marketing opérationnelle locale (5p). Ouverture de 300 portes au Brésil en distribution sélective (parfumeries, dpt stores). Bourjois 1ere marque en sellout par magasins. Organisation et planification de 15ancements de nouveaux produits/an, des plans marketing et de merchandising par pays. Gestion des distributeurs régionaux et contrôle des investissements A&P ainsi que des sales targets. Augmentation du chiffre d'affaires total de la zone de 20 %.

DIPLOMES ET FORMATIONS

/

MASTER - BAC+4

Ecole Supérieure de Commerce Extérieur E.S.C.E - Paris

COMPETENCES

SAS, Nielsen, Office

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Courant

Espagnol
Français
Portugais

Courant
Bilingue
Courant