



*** ** * ***** ** *****

Marlenheim (67520)

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

Responsable Trade Marketing, EMEA (Consultante), Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2022 /

Responsable Trade Marketing, EMEA (Consultante)

Dr. Barbara Sturm

* *Responsable contenu: amélioration de la visibilité de la marque en retail et digital, développement d'outils d'aide à la vente,*

campagnes d'avis produit en partenariat avec nos retailers

* *Négociation et exécution des mises en avant omnicanales pour les lancements clés:*

- *Mars 2022 lancement du sérum The Better B, +9% ventes sell-out vs. forecast initial*

- *Septembre 2022 lancement de la Crème nuit Super Anti-Aging, +12% ventes sell-out vs. forecast initial*

* *Management d'un assistant*

mai 2019 / déc. 2021

Responsable Trade Marketing, Amérique du Nord

* *Stratégie marketing & commerciale: construction et exécution du plan promotionnel omnicanal pour 14 retailers*

* *Gestion du budget annuel (\$1M), allocation et forecast des moyens moteurs et échantillons*

* *Contribution à la croissance de la marque dans la région au travers de:*

- *Stratégies de lancement à 360° pour le lancement de la marque chez de nouveaux partenaires*

- *Développement de contenu adapté au marché local et en accord avec la stratégie globale de la marque*

- *Dotations produits ciblées et développement de contenu de formation pour l'équipe commerciale*

- *Programme d'échantillonnage en partenariat avec Influenster pour améliorer l'évaluation et les avis produits sur*

Sephora.com

* *Résultats : +5 rangs (10e) vs. 2019 (15e) dans la catégorie soins de la peau haut de gamme (Top10, NPD USA Mai 2020)*

* *Management d'un assistant et d'un stagiaire*

avr. 2017 / sept. 2018

Chef de projets senior, Trade Marketing International

Tarte Cosmetics, New York

* *Construction et exécution de la stratégie retail marketing pour l'enseigne Sephora au Canada et au Moyen-Orient*

* *Suivi de la performance des ventes et des actions marketing, gestion et optimisation de l'assortiment produit*

* *Résultats: meilleure progression et performance des ventes en ligne au Canada en 2017 (enseigne sephora.ca) - +20% de*

ventes sell-out vs. le forecast initial le premier mois du lancement au Moyen-Orient

* *Management d'un assistant*

oct. 2016 / mars 2017

Assistante Marketing Manager, développement produit

Coty USA - Calvin Klein Fragrances, New York

* *Développement produit: participation au développement de nouvelles fragrances et produits dérivés, de cadeaux contre achat*

et échantillons. Développement du jus pour le nouveau parfum CK Summer avec les maisons de parfum.

* *Stratégie go-to-market: contribution au lancement du nouveau parfum pilier CK ALL, présentation de la campagne marketing*

360 aux marchés, recueil de leurs besoins et veille à la cohérence de l'image de marque au niveau mondial

mars 2015 / mars 2016 **Chef de projets Trade Marketing**

Estée Lauder Companies, Paris

* *Création et exécution du plan marketing promotionnel omnicanal (activation trade en magasin, CRM et visibilité digitale) pour 10 grands comptes représentant 70% du CA*

10 grands comptes représentant 70% du CA

* *Développement de PLV et d'outils d'aide à la vente en accord avec les guidelines globales de la marque*

* *Management du budget Trade (€120K), gestion des allocations et forecast de la PLV et des moyens moteurs*

* *Management de deux assistants junior*

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2014

Master Marketing et Stratégie Commerciale - BAC+4

PSB Paris School of Business

/ juin 2013

l'European Business College, Berlin, Germany

sept. 2011 / juin 2012

Programme international

Boston University, Boston, USA

COMPETENCES

SAP Materials Management, Microsoft Office

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Courant

Français

Bilingue