********** *******
19/05/1971 (52 ans)
Nationalité Française
Mariée
Permis B

** *** ** ** *********
Nantes (44000)
****
**********.*******@*****.***

CHEF DE PRODUITS, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

mars 2012 / aujourd'hui — **RESPONSABLE MARQUE U**

U ENSEIGNE - Centrale d'achat- CARQUEFOU - Direction marketing et commerciale

- Responsable du développement et de la gestion de gammes non alimentaires à Marque U : accessoires de téléphonie, petit électroménager, ampoules, piles, jouets en bois, sacs Isothermes, charbon de bois… : 450 références, CA ventes : 55 millions d'euros,
- Gestion des appels d'offre avec les fournisseurs,
- Coordination des équipes marketing, merchandising, qualité, communication pour le lancement de nouvelles gammes : de l'étude de marché à la présence en point de vente,
- Animation promotionnelle et refonte des gammes existantes,
- Développement des outils de communication pour promouvoir la marque
- Gestion directe de la relation avec les agences de communication.

sept. 2010 / avr. 2011 — **CHARGEE DE MARKETING OPERATIONNEL ET COMMUNICATION**

DARQROOM.COM, strat-up - NANTES - CDD

- Organisation et coordination d'un stand au Salon de la Photo Porte de Versailles. Budget 50 K€. Stand 35m2.
- Gestion des opérations promotionnelles.
- Lancement fin mars d'une nouvelle gamme de tirages photo grand format.
- Chantier d'optimisation des processus de livraison chez le client.

nov. 2008 / juin 2010 — **CHARGEE DE COMMUNICATION**

ASSOCIATION ACTE -NANTES

- Gestion de l'évènementiel : soirée annuelle des adhérents, soirée des 10 ans de l'Association (150 pers)
- Création et refonte des outils de communication.

janv. 2005 / août 2007 — **RESPONSABLE VENTES INDIRECTES**

LA POSTE - PARIS - Direction marketing et commerciale du Courrier

- Promotion du Marketing Direct auprès des agences de communication parisiennes.
- Développement du marketing relationnel sur la cible des prescripteurs.
- Encadrement de 5 personnes - Budget de communication : 250K€ annuel.

avr. 2001 / déc. 2004 — **RESPONSABLE GRANDS COMPTES**

LA POSTE - PARIS - Direction marketing et commerciale du Courrier

- Gestion d'un portefeuille de 5 clients grande consommation : Unilever, Danone, Nestlé, Procter & Gamble, SCA Moenlucke.
C.A : 18 millions d'euros.Vente de Solutions MD
- Formation et animation sectorielle des équipes de vendeurs locaux.
- Développement d'un outil d'aide à la vente dédié à la force de vente locale. Budget : 457K€.

mars 1997 / mars 2001 — **CHEF DE PROJET TRADE-MARKETING**

CARREFOUR - Centrale d'achat - EVRY -Direction marketing et commerciale

- Mise au point et déploiement de nouveaux outils promotionnels pour les 215 magasins.
- Gestion d'opérations multi-fournisseurs liées à un prospectus.
- Négociation avec les fournisseurs d'opérations promotionnelles exclusives.

mai 1994 / mars 1997 — **CHEF DE PRODUITS MDD**

CARREFOUR - Centrale d’achat - EVRY - Direction marketing et commerciale

famille des légumes surgelés et des glaces Carrefour : 63 références.
- Négociation et achat des produits. C.A : 33 millions d'euros.
- Développement de nouveaux produits et animation des gammes existantes.

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 1990 / juin 1994	**Diplômée de l'EBS Paris, Spécialisation Marketing - Major de l'option** - BAC+4 E.B.S Paris (European Business School)
sept. 1988 / juin 1989	**Baccalauréat économique et social** - BAC+4 LYCÉE NOTRE-DAME - NANCY

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Professionnel
Espagnol	Académique