



Nogent-sur-Marne (94130)

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

Chef de marché, Senior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2020 /

Chef de marché

LOXAM | location de matériels et outillages professionnels | Puteaux

- Conception, gestion et suivi d'un plan marketing et commercial annuel national
- Pilotage mensuel des performances commerciales (KPI / mesure et analyse de l'activité) et des plans d'actions régionaux (management transversal) sur 500 agences en France
- Négociations des accords-cadres, animation marketing avec les groupements d'achats
- Veille marché / technologique / concurrentielle - enquêtes (internes et externes)
- Lancement, animation et formation du programme de fidélité Loxam Club
- Lancement et pilotage de nouveaux projets « matériels, solutions et services » au sein du réseau
- Création et pilotage d'un projet de prospection commerciale avec un call center externe
- Organisation et participation aux salons nationaux et régionaux
- Coordination avec les différents services (communication, négoce, pricing, commercial, matériels, financier, formation et les directions régionales) et support auprès des agences
- Gains en 2,5 ans : chiffre d'affaires 150M€ : +12%, poids dans l'activité : +5 points

sept. 2018 / déc. 2019

Responsable achats "équipements de garage, carrosserie, peinture"

Alliance Automotive Group (GPC) | distribution professionnelle indépendante de pièces détachées automobiles | Levallois-Perret (92)

- Négociations - achats - animations de commissions « marché »
- Sell-In - Sell-out : Coordination logistique et marketing
- Lancement d'une gamme MDD en équipement de garage
- Gain marge (optimisation et gains directs): x2 en un an
- Gains chiffre d'affaires : +5% (marché à +1%)
- Management : assistante administrative et category manager

juil. 2010 / août 2018

Chef de produit - acheteuse

Groupe SOCODA | distribution professionnelle indépendante | Paris

- Périmètre offre : outillage, équipements de protection individuelle (EPI), équipements de chantier, rangement d'atelier, consommables
- Veille marché - négociations - achats - commissions « produits » (Label - Spécialistes EPI)
- Réalisation des actions marketing (promotions, catalogues, salons, formations, etc.)
- Conception et suivi d'achats groupés (massification des achats)
- Gestion des bases de données tarifaires et « produits » avec le service pricing
- Déploiement d'un projet merchandising dans 200 agences (appel d'offre fournisseurs)
- Conception et lancement de plusieurs gammes MDD
- Gains en 8 ans : chiffre d'affaires 50M€ : +35%, taux de fidélité achats : +5%, professionnalisation du réseau d'agences, méthodologie "achats / déploiement des offres"
- Management : assistante administrative

nov. 2008 / oct. 2009

Chef de projet marketing - pricing

LEGRAND-BTICINO | Fabricant de matériels électriques | Soest (Allemagne)

- Audit des périmètres gammes et clients
- Réalisation des nouvelles tarifications - déploiement marketing/commercial

janv. 2007 / déc. 2008

assistante grands comptes distribution France

PHILIPS Lighting

janv. 2005 / janv. 2007 **assistante grands comptes internationaux**
SONEPAR

juil. 2003 / sept. 2003 **assistante export**
SIEMENS Power Transmission and Distribution

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2008 **Master 2 Marketing - Commerce** - BAC+5
ESG (école supérieure de gestion) Paris

/ juin 2006 **Maitrise Commerce international** - BAC+4
Université La Sorbonne Paris IV

COMPETENCES

Gestion des bases de données, Pack office, Salesforce

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Courant
Allemand	Professionnel
Français	Bilingue

CENTRES D'INTERETS

Musique, Chant, guitare, Créativité, travail en équipe