



Marielle COURTET
9C, Rue Charles Krug
25000 BESANCON
Tél. : + 33 674 634 438
courtet.marielle@free.fr

48 ans
Permis B - Véhicule personnel

FORMATRICE MARKETING, NEGOCIATION ET COMMUNICATION

Proposer aux professionnels et organismes de formation mon expertise pour former des hommes et des femmes d'avenir.

Transférer les fondamentaux pour rendre des équipes opérationnelles sur le marché actuel.

Partager ma passion, transmettre aux apprenants, plus que du contenu, de l'enthousiasme et de la motivation.

INTERVENTION

Préparer et animer des séquences de formation.
Mettre en place une stratégie de formation adaptée aux besoins des apprenants et au référentiel métiers.
Perfectionner mes pratiques pédagogiques en s'informant régulièrement de l'évolution des programmes.
Travailler en équipe autour de projets pluridisciplinaires.
Evaluer la progression des apprenants par le biais de préparation à l'examen.
Gérer les relations avec les partenaires entreprises en tant que professeur référent.

COMPETENCES SOCIALES

Chef de projet avéré dans le pilotage et la coordination d'une équipe transversale.
Créative et inventive pour la réalisation de supports pédagogiques innovants.
Formatrice dynamique, à l'écoute et bienveillante dans l'animation de groupes.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

DOMAINE DE LA FORMATION

2015-2016 Formatrice à FCF – BESANCON

TITRE NIVEAU III : **BTS Négociation et Relation Client** : Mercatique, Communication commerciale, Négociation.

TITRE NIVEAU II - **Responsable du Développement Commercial** : Communication globale, Développement international,

Challenge Performance PIGIER : Management et encadrement d'une équipe projet : Concours national sur lancement d'un produit innovant.

2015 Transformateur/Ambassadrice de Talent Campus à Université de Bourgogne – Franche Comté
Animation de journées d'intégration – IMEA de Grenoble

1989/1990 Assistante de Français dans un lycée – Collège Westwood St-Thomas à Salisbury (EN)

Autres interventions

Jury pour le titre professionnel : Assistante import – export – Référentiel 2016.

Jury à l'UFBJOP – Paris – Formation « Vendeur en Bijouterie ».

Création et animation d'une formation « Les pierres et la Joaillerie » pour l'équipe projet bijouterie de Baccarat.

Conseil et vente en bijouterie – Bijouterie ART DE L'OR – Charquemont – 2014/2015.

Formation : « Conception vitrine et merchandising d'un magasin » – INTERPRIX – Besançon – Juin 2015

DOMAINE DE LA NEGOCIATION

De 2003 à 2011

Acheteuse Développement Bijoux et Accessoires
Baccarat SA

CA de 125,9 M€ - 684 personnes en France - 1 500 dans le monde

Portefeuille de 3,5 M€ – 29 familles – 45 fournisseurs - Responsable d'un approvisionneur

Mission : Développer le panel fournisseurs avec pour objectif : baisser les coûts tout en augmentant le niveau de qualité – Gérer les projets dans les délais impartis - Sourcing matières et nouvelles technologies

Résultats : Développement et fidélisation de 15 nouveaux fournisseurs dont certains à l'étranger
Gain de 255 K€/an - Niveau de qualité obtenu supérieur à l'objectif - Sourcing fabricants apprécié et reconnu -30 projets réalisés dans les délais souhaités

Besançon, le 6 octobre 2016

DOMAINE DU MARKETING et E-MARKETING

De 2013 à 2014

Chef de Produits Horlogerie -Bijouterie

NOVA INTERACTIF – CA de 2 M€ - 18 personnes - e-boutique. Site : www.mode-in-motion.com

Mission : Mettre en place la stratégie « marketing management » pour l'offre Bijouterie - Achat de collections - Mise en ligne des collections – Rédaction d'articles sur le Blog – Définition des campagnes de communication – Mise en place d'argumentaires produits pour le service commercial.

Résultats : Définition des catégories de produits et d'un mapping consommatrices – Achat de produits - Mise en ligne d'une campagne de communication remarquée par la profession et de rédactionnels.

De 2011 à 2012

Chef de Produits Acheteuse Bijouterie – Joaillerie

TECH-AIRPORT –Filiiale de SWATCH GROUP - CA 7 milliards CHF

Retail Horlogerie & Joaillerie dans 18 Aéroports : Europe et Asie - 45 Boutiques – 300 collaborateurs dans le monde

Principales marques Bijouterie, Portefeuille de 3,1 M€ – 40 fournisseurs

Mission : Etude de marché et présentation d'une stratégie marketing pour la Bijouterie «No Brand» pour l'enseigne « HOUR PASSION » - Achat et gestion des collections –Présentation des nouvelles collections et soutien dans les points de vente.

Résultats : Optimisation des stocks (- 20%) -Adaptation de l'offre produits aux marchés Européens

De 1997 à 2002

Chef de produits Bijouterie Marques & Licences

Christian Bernard Diffusion

CA de 145 M€ – 2 000 Personnes dans le monde

Responsable de 5 marques dont les licences Louis Féraud et Guy Laroche
CA annuel : 28 M€ – Animation d'une équipe de 6 collaborateurs

Mission : Définir les stratégies marketing et gérer la mise en œuvre de 5 concepts différents
Assurer l'adhésion des bijoutiers à ce nouveau mode de commercialisation

Résultats : Augmentation du CA de +35%/an - Assortiment produits plus créatifs et novateurs

DOMAINE DE LA COMMUNICATION

De 1993 à 1997

Responsable du service Publicité & Communication

Christian Bernard Diffusion

Budget annuel : 10 M€ - 12 millions de catalogues/an - Encadrement de 2 assistantes

Mission : Créer et mettre en œuvre des campagnes de communication versus l'évolution du marché

Résultats : Passage de 9 à 20 projets par an – Développement d'outils de communication annexes tels que PLV, affiches et jeux de tirage au sort – Balance budgétaire positive sur toute la période.

FORMATION

- 1989 DUT – Techniques de Commercialisation – IUT de Colmar.
- 1987 Baccalauréat D – Lycée Louis Pergaud – Besançon.
- 2014 Formation de Formateur d'Adultes – Ressources In Situ – Besançon.
- 2015 Parcours Essentiel et Avancé de Talent Campus – Université de Bourgogne – Franche Comté

Langues : Anglais courant, Italien – pratique régulière professionnellement.

Informatique : Pack office, logiciel de gestion.

DIVERS

Ambassadrice Talent Campus.
Théâtre d'improvisation, Yoga.

Besançon, le 6 octobre 2016

