

## Expériences professionnelles

**Actuel : Conseillère / formatrice post création BGE Flandre Création, Dunkerque**

*Juillet 2016 – Mai 2018 (1 an et 11 mois)*

### **Product manager segment AB, Renault Belgique Luxembourg, Bruxelles**

- Premier point de contact du segment AB : Twingo, Clio, Captur et Kangoo.
- Définition de la gamme Belux (équipements, motorisations, options, couleurs, séries limitées) et du positionnement prix via analyse du besoin Client, étude de rentabilité et veille concurrentielle.
- Pilotage des actions commerciales pour chacun des véhicules du segment en adéquation avec la stratégie commerciale de l'entreprise et la saisonnalité du marché.
- Étroite collaboration avec la Distribution : planification de la production (mix versions, moteurs et options).
- Mise à jour des outils de communication : brochures, tarifs papiers et site internet.
- Participation aux brainstormings des campagnes de communication avec le département.
- Publicité dans le but de toucher au mieux les clients ciblés.

*Janvier 2015 - Juin 2016 (1an & 6 mois) :*

### **Junior Marketing Executive, Renault Belgique Luxembourg, Bruxelles**

- Veille concurrentielle : suivi et analyse des produits, équipements et des prix de la concurrence.
- Gestion des outils permettant de visualiser et communiquer le positionnement prix de Renault en Belgique.
- Coordination du déploiement commercial.
- Pilotage de la création, la mise à jour et la distribution d'outils d'aide à la vente.

*Janvier 2014 – Juillet 2014 (6 mois) :*

### **Category Manager Junior, Épicerie Sucrée, Unilever, Paris**

- Analyse des résultats pour la catégorie : actualiser les KPI.
- Création et suivi d'outils opérationnels et stratégiques servant de support à la relation avec les distributeurs.
- Gestion du catalogue promotionnel.
- Gestion du plan de croissance des enseignes Intermarché et Système U.

*Juillet 2012 - Juillet 2013 (1 an) :*

### **Chef de Produit Junior, véhicules particuliers, Renault Ireland, Dublin**

- Analyse de la performance des immatriculations Renault et de la concurrence.
- Veille concurrentielle.
- Identification des problèmes et opportunités pour la gamme actuelle et nouvelle.
- Préparation des fichiers prix avec l'aide du Chef de Produit et du Planning Manager.
- Gestion et publication du site internet.
- Préparation des brochures clients à l'aide de l'outil EOL.

## Formations

*2011 - 2014: Neoma Business School, campus Rouen*

Master Grande Ecole – spécialité marketing.

*Août- Décembre 2013 (5 mois) : TEC de Monterrey – Estado de Mexico.*

## Langues

**Anglais** - courant – 1 an passé en Irlande (TOEIC 900)

**Espagnol** - courant – 5 mois passés au Mexique

**Néerlandais** - notions

## Sports et Loisirs

Course à pieds, peinture, lecture, voyages