



# Sophie Broderick

Global Visual Merchandising  
Coordinator

📍 Grand Paris, France

[Portfolio link](#)

[Portfolio file](#)

[View profile on Dweet](#)

## Links

[LinkedIn](#)

## Languages

French (Native)

German (Basic)

English (Native)

Spanish (Basic)

## About

Strategic and planning merchandising are the areas where I feel the most at ease and determined to work.

I am an involved and curious person in the ongoing projects. Also very determined to follow-up the multiple projects, I like working in an area where there is a duality between creativity and thoroughness.

I'm always looking for new retail concepts and I am also interested in the staging of products at the point of sales (merchandising, furniture, packaging, trade market, ephemeral sales, interior design).

I have just completed my studies in strategic merchandising and marketing at the EIML Paris (school for Luxurious Marketing).

In parallel and soon finishing my apprenticeship at Sisley Paris as a project manager position, I am searching for a new adventure in corporate luxury merchandising in a short or long period.

### BRANDS WORKED WITH

Allianz France

CPM France

Green Riders

Maison 123

Marc Jacobs

Orange Business Services

Sisley Paris

UCC Experts

## Experience



### ● Chargée de VM international

Sisley Paris | Nov 2021 - Now

Visual Merchandising axes skin care, makeup, promotional textile, fragrance, GWP  
Stratégie merchandising  
Codes et identité de la maison  
Réponses aux besoins des marchés/pays  
Analyse des ventes produits pour ranking puis worldwide recommandations  
Guidelines des campagnes retail  
Planogrammes permanent et éphémère  
Développement achat merchandising (maquettes, briefs, appels d'offre fournisseurs)  
Création, design et développement de PLV permanentes et éphémères  
Recherche concepts retail moodboard pour événements internes & externes  
Veille terrain, stores tours  
Gestion budgétaire des prestations



### ● Business Developer Marketing

Green Riders | Sep 2020 - Sep 2021

Plus qu'une simple commerciale, être business développeuse c'est être une pure stratège :

- Analyse et veille du marché
- Développement et négociation commerciale
- Etudes de marché
- Rendez-vous clients ou prestataires
- Propositions commerciales pour appels d'offres

Compétences :

- Vision stratégique
- Négociation
- Esprit d'analyse et rigueur
- Excellent relationnel
- Force de proposition



### ● Assistante commerciale

Orange Business Services | Sep 2019 - Aug 2020

J'assiste les ingénieurs commerciaux dans le déploiement des ventes et offres mobiles aux grands comptes et je réponds aux besoins des clients

(5 comptes).

Rédaction de contrat-cadre, validation des bons de commande, mise à jour des grilles tarifaires terminaux, relation et satisfaction clientèle, échanges au téléphone et sur outlook, proposition de solutions mobilité.

- **Assistante chef de projet merchandising**

CPM France | Feb 2018 - Aug 2019

Rattaché à la Business Unit merchandising audit déco de la société CPM France, prestataire de service pour des grands comptes, je suis en charge de garantir une mise en avant de leurs produits à l'aide de PLV, notamment dans le mass market et dans les magasins spécialisés.

Dans ce métier, je suis en collaboration avec mes clients attirés, mes merchandiseurs et les fournisseurs.

Suite à la prise de connaissance du besoin du client, avec le responsable de clientèle, nous menons le projet à partir du recrutement des merchandiseurs jusqu'à la gestion financière de la prestation.



- **Assistante commercial**

UCC Experts | Sep 2017 - Jan 2018

Commerce back office : audit sur un outil CRM interne, négociations, propositions commerciales et financières, élaborations de présentations clients, échanges téléphoniques en anglais avec des sociétés anglaises, Ressources Humaines : sourcing, recrutement, phoning, mailing Management : gestion et actualisation de la base de données, prises de rendez-vous, tenue du planning des commerciaux, présentations et animation de réunions.

- **Assistante de Manager**

Allianz France | Sep 2015 - Aug 2017

Taches administratives : agenda du manager, planification de voyages séminaires en Allemagne, organisation du déménagement de mon service entre deux sites, planification de team buildings et petits déjeuners trimestriels pour l'équipe.

- **Conseiller commercial**

Maison 123 | Nov 2014 - Jan 2015

Expérience dans le conseil en vente de vêtements  
Préparation de mon Baccalauréat Professionnel Commerce



- **Conseiller commercial**

Marc Jacobs | Jun 2014 - Jun 2014

## Education & Training

---

2021 - 2023

- **EIML Paris**

Master's degree, Marketing et Strategie Merchandising

2020 - 2021

- **ISTEC - Ecole Supérieure de Commerce et de Marketing**

Bachelor 3 Business Développement et Innovation,

2019 - 2020

- **CFA IGS - CIEFA**

Bac +2 Titre niveau 5 chargé de clientèle,

2015 - 2017

- **AKOR Alternance**

Brevet des Techniciens Supérieurs,

2012 - 2015

- **Lycée Louis Dardennes**

Baccalauréat,