



# Laurence Paul Keller

Denise Daninos, my ex boss at Coty, mentioned the following words about me : born leader, inspiring, stamina, magnetism.

Paris, France

[Portfolio link](#)

[Portfolio file](#)

[View profile on Dweet](#)

## Languages

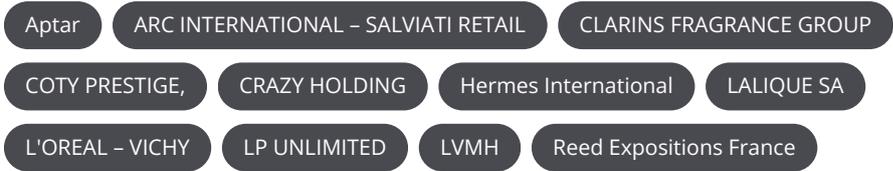
French (Native)

English (Fluent)

German (Fluent)

## About

### BRANDS WORKED WITH



## Experience

### ● Directrice Générale Adjointe

CRAZY HOLDING | Jun 2022 - Now

Direction du développement du groupe CRAZY HOLDING : marque CRAZY HORSE PARIS, cabaret et tous leviers de croissance (Crazy bar, Crazy académie, boutique et eboutique...).

Direction des ventes tous canaux BtoC et BtoB, du marketing, de la communication on & off line, de l'expérience client, de la transformation RSE



### ● Aptar | Jan 1999

### ● Founder & President

LP UNLIMITED | Sep 2017 - May 2022

2020 : création de la société de conseil LP UNLIMITED – Luxe & Papillons

2019-2020 : Value Retail / La Vallée Village : Direction Marketing & Communication auprès des 110 boutiques de mode & de luxe : direction du contenu, de la communication 360° on & off line, de la conquête des Millenials & Gen Z, du CRM, de l'expérience client, responsabilité du Retail Marketing et lead du projet de la transformation

Accompagnement de maisons de luxe dans leur stratégie d'expansion



### ● Directrice de Division Art & Culture

Reed Expositions France | Feb 2015 - May 2016

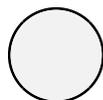
Diriger, développer, enrichir les salons Fiac, Paris Photo, LIVRE PARIS, la Biennale des Antiquaires et de la Haute Joaillerie

Responsabilité du P&L de la Division et de chaque salon

Définition de la stratégie de chaque salon et du plan de développement international de la Fiac et de Paris Photo

Commissariat Général du Salon du livre 2016, LIVRE PARIS, renégociation du contrat avec le Syndicat de l'Edition

Management d'une équipe de 40 à 200 personnes Réalisation du CA et de la marge 2015 & 2016 des salons malgré l'état d'urgence et les attentats Recondution sur 3 ans du contrat de REED avec le SNE pour LIVRE PARIS



### ● Directrice du Département Commandes Spéciales & Cadeaux d'Affaires

Hermes International | Apr 2012 - Apr 2014

Relancer et développer l'activité Commandes Spéciales et Cadeaux d'Affaires sur plusieurs métiers

Pilotage des projets avec la Direction Artistique (Studio dessin, DA déléguées), les Métiers (Le Cuir, le Prêt-à-porter, la Soie, la Maison, la « Haute Bijouterie », les Parfums), les Editions, le Réseau (filiales et boutiques)

Développement des projets sur-mesure des clients particuliers et des clients-sociétés, de la demande commerciale initiale à la fabrication des produits, jusqu'à la livraison des pièces uniques aux clients

Gestion de la relation avec les grands clients internationaux et élaboration de l'expérience client

Elaboration, recommandation, mise en œuvre de la stratégie monde des Commandes Spéciales et Cadeaux d'Affaires

Présentation et rayonnement de l'activité auprès du réseau lors des « Podiums », sessions d'achat d'Hermès.

Management direct de 6 personnes, fonctionnel de 20 personnes (atelier d'artisans dédiés, équipes spécifiques...) Elaboration de pièces uniques de Sacs & Bagages avec les artisans de l'atelier des Commandes Spéciales Développement des commandes spéciales Maison : nombre de projets multipliés par 4

- **Directrice Merchandising International et Marketing Opérationnel**

CLARINS FRAGRANCE GROUP | Feb 2011 - Apr 2012

- **Directrice Marketing International**

LALIQUE SA | Sep 2007 - Jun 2010

Défendre la position de l'entreprise sur ses marchés dans un contexte de forte régression de la demande

Pilotage des projets avec le Studio de création, les partenaires internes (Opérations, Achats...) et externes (agences)

Relance de l'activité sur mesure et conclusion de 60 « Affaires Spéciales » par an en art de vivre et en décoration intérieure (yachts, grand hôtels, grands restaurants, bars, casinos etc..)

Gestion marketing et commerciale de la relation avec les grands clients internationaux de LALIQUE

Lancement de six nouvelles collections de bijoux et d'art de vivre et de trois nouvelles lignes de parfum

Développement d'actions de co-branding avec des marques choisies : Maccallan, Rochas, Van Cleef & Arpels...

Elaboration de la stratégie marketing internationale sur les différentes catégories (cristal, bijouterie, joaillerie, art de vivre, parfum) et mise en œuvre sur les principaux marchés (France, UK, US, Moyen-Orient, Asie)

Développement des outils de communication (look books, leaflets, DP...), des événements de relations publiques & presse et du « visual merchandising » retail & wholesale (vitrines, PLV etc..)

Développement des stands des salons professionnels internationaux : Maison & Objet, Table Top USA, Macef Milan, Monaco Yacht Show

Gestion du budget marketing (2M€)

Management direct d'une équipe de 8 personnes Résistance satisfaisante de l'entreprise à l'érosion du marché et maintien de la seconde position

- **Directrice Générale Adjointe**

ARC INTERNATIONAL – SALVIATI RETAIL | Jan 2005 - Feb 2007

Co-crée la société SALVIATI RETAIL et développer son activité en France et à l'International

Développement et lancement du concept Retail produit/boutique « Salviati Bijoux & Accessoires »,

Constitution de la structure de collection et conception des nouvelles collections mode PE et AH

Création et mise en place du « sourcing » mondial (matières premières, montage, packaging)

Gestion des opérations à la verrerie Salviati de Murano, « Vetreria di San Angelo »

Création et management de la structure marketing, communication et commerciale (40 personnes)

Développement de la stratégie de communication, de la publicité, des RP, de tous les outils, du « visual merchandising » des boutiques & corners, des vitrines, du stand des salons (Maison & Objet)

Gestion du budget de développement de 500K€ France : ouverture de six boutiques en propre et de deux corners en Grands Magasins International : ouvertures de deux boutiques en propre à New York & Venise et de quinze corners au Japon

- **Directrice Marketing International Parfums**

COTY PRESTIGE, | Jan 2000 - Jan 2004

Elaborer la stratégie marketing de la marque Chopard et créer un nouveau territoire, celui des « celebrity fragrances »

Lancement de la nouvelle marque, Jennifer Lopez, sur ses marchés prioritaires (USA, Travel Retail, Asie)

Extension de gamme et développement intensif de nouveaux produits : parfums, soin, produits dérivés, maquillage

Lancement des nouveaux parfums Chopard en collaboration active avec Chopard Joaillerie à Genève

Pilotage des partenaires internes (Studio de création, Achats, Laboratoires, Opérations...) et externes (maisons de parfum, agences de publicité, agences packaging, sociétés d'étude...)

Développement de la publicité, des actions promotionnelles et de partenariat, notamment avec Sony et Columbia

Gestion de la relation avec Sweetface, agent de Jennifer Lopez à New York et gestion des célébrités

Gestion du budget marketing de 8M€

Management direct de 6 personnes CA Madness de Chopard, lancé en Sept 2001 : 14M€, freiné par les attentats du 11 Septembre Lancement réussi de la licence Jennifer Lopez : CA = +2Md€ en 10 ans. #1 aux USA, Allemagne, UK, Japon, TR en année 1.



- **Chef de Produits puis Chef de Produits Senior puis Chef de Groupe Marketing International**

LVMH | Jan 1993 - Jan 1998

Poursuivre le développement des parfums masculins (CA = 115M€) et en améliorer la rentabilité

Participation au lancement de Dune pour homme et de J'adore

Maintien des lignes Fahrenheit et Eau Sauvage dans le Top 5 Europe, malgré une concurrence féroce

- **Responsable commercial de secteur puis Assistante Chef de Produits Marketing International**

L'OREAL - VICHY | Jan 1990 - Jan 1993