

Alix Demonet

Responsable marketing, pâtisseries La Romainville

📍 94300 Vincennes, France

[View profile on Dweet](#)

Languages

French (Native)

English (Fluent)

About

Une bonne dose de persévérance, un sens aiguisé du détail et une petite pincée de folie ! Diplômée d'école de commerce et spécialisée dans le marketing d'industries premium depuis plus de 6 ans, et plus récemment dans le domaine de la pâtisserie artisanale, je me définis comme inclassable et touche-à-tout : ma plus grande source d'inspiration est le monde qui m'entoure. Je suis donc à l'écoute des autres, et j'adore partager les victoires en équipe !

BRANDS WORKED WITH

Beauté Prestige International

Estee Lauder Companies Europe

la Romainville

Mac Douglas

Experience

● Responsable marketing

la Romainville | Jan 2021 - Now

Marketing Stratégique, opérationnel, webmarketing et e-commerce

● Responsable marketing adjointe

la Romainville | Sep 2019 - Dec 2020

Marketing Stratégique

- définition et application du plan marketing
- étude de tendances, veille concurrentielle et développement produit et packaging
- suivi et analyse des statistiques de ventes Communication & Evènementiel
- organisation de campagnes de communication 360° (digital, affichage, presse, ...)
- organisation d'animations de dégustation, participation aux salons du mariage
- création de supports promotionnels divers (catalogues, affiches, ...)
- création de contenus et animation des réseaux sociaux, gestion du CRM (programme de fidélité, envoi de newsletters) Webmarketing et E-commerce
- développement du site web, suivi et optimisations des fonctionnalités
- actualisation de l'offre produit E-commerce
- gestion du e-merchandising et des mises en avant ponctuelles Management et Marketing Opérationnel
- suivi des évolutions de tarifs
- mise à jour des outils d'aide à la vente (uniformes vendeurs, étiquettes-prix, supports de formation...)
- Coordination de l'équipe marketing, et des actions commerciales du réseau de points de vente

● Développement de Collection, Marketing Opérationnel, Communication On et Off-line

Mac Douglas | Apr 2014 - Sep 2019

Développement de collection :

- Suivi du plan de collection et coordination des actions des services marketing, stylistes, achats
- Gestion du lancement des prototypes et des stocks commerciaux itinérants
- Création des outils de vente destinés aux commerciaux Marketing opérationnel :
- Création des outils de communication et de promotion interne/externe : catalogues, plv, affiches, fiches produits, plaquettes, brochures
- Organisation de la campagne publicitaire semi-annuelle : studio, photographie, agences de mannequin, labo photo production et post production.
- Rédaction d'argumentaires produits, organisation des packshots de collection
- Organisation du plan média en collaboration avec des agences média
- Gestion du plan média : suivi budgétaire, comptable et juridique, organ-

isation des échanges commerciaux auprès des supports media et adaptation des contenus publicitaires par support. Communication Digitale :

- Présentation de collection et mise à jour du site officiel, rédaction et envoi de la newsletter
- Animation des réseaux sociaux (actus marque) & organisation de jeux concours

● **Marketing Développement**

Beauté Prestige International | Jul 2012 - Sep 2013

Construction des plans 2014 & 2015 - lignes for her & for him : proposition de concepts, briefs d'agences, développement/design produit – dans le respect du budget alloué (200 k€) Suivi technique des nouvelles références vente et GWPs : étude d'options de production en collaboration avec des ingénieurs industriels, et réalisation des documents d'exécution à destination des fournisseurs. Coordination opérationnelle des services support internes (achats, studio de création, relations presse, réglementaire) pour le développement des outils de lancement (films, visuels et chartes graphiques, outils PLV et guidelines merchandising, argumentaires de vente) Etude de marché : veille concurrentielle, suivi du marché et des tendances, positionnement prix, et analyse des ventes.

● **Assistante chef de produit - Marketing Opérationnel**

Estee Lauder Companies Europe | Feb 2011 - Jul 2011

Analyse des ventes sell-in et sell-out pour reportings mensuels (panels NPD – et données IMS) Veille concurrentielle multi-source (Presse – Web - enquêtes terrain) Conception/rédaction des argumentaires clients et forces de vente Participation aux opérations de mise en avant magasin sur les lancements stratégiques