

Bérangère Estrade

EM STRASBOURG BUSINESS SCHOOL
Master II MARKETING

25 Quai Rouget de Lisle
67000 Strasbourg
+33 6 80 68 13 76

Francese
34 ans - Permis B - Veicolo
berangere.estrade@gmail.com

ESPERIENZE PROFESSIONALI

- Coach Professionistica – ICF (PCC in corso) **Aujourd’hui**
- Area Sales Manager SALOMON (Francia : Grand Est) – AMER SPORTS **Nov. 2017-Dec. 2021**
 - Responsabile vendite Settore Est Francia – ODLO **Dec. 2015–Nov. 2017**
 - Gestione del portafoglio, sviluppo del fatturato del marchio nel settore.
 - Missioni Sell-in e sell-out. Raccolta, elaborazione e interpretazione di dati. Business plan locali.
 - Merchandising: implementazione di strategie di localizzazione e corna di marchi.
 - Formazione: formazione dei team di vendita sul marchio e le strategie.
 - Incaricata di Affari – VEOLIA ENVIRONMENT **Dec. 2014– Dec. 2015**
 - Gestione e sviluppo di un portafoglio clienti.
 - Diagnostica tecnica per il recupero dei rifiuti industriali.
 - Audit ambientale - accompagnamento dei responsabili QHSE.
 - Responsabile di Raggio – DÉCATHLON **October 2012– Nov. 2014**
 - **Dec. 2013 - Nov. 2014** WITTENHEIM Responsabile di raggio RUNNING & Equitation - 10 compagni di squadra. Risultati: sviluppo del raggio da 2 milioni a 2,8 milioni di fatturato
 - **Maggio 2013 - Dec. 2013** WITTENHEIM Responsabile di raggio Running/Trail
 - **Octobre 2012- Mai 2013** SAINT DIE DES VOSGES Responsabile del raggio: Sport collettivi, Sport delle racchette, Sport di precisione, Roller, Marche, Nuoto. Gestione delle scorte e del lineare, scelta e gestione delle gamme di prodotti. Elaborazione delle politiche commerciali, studi sulla concorrenza, studio del bacino di utenza. Reclutamento, formazione e animazione di un gruppo.
 - Product Manager Junior in apprendimento- FOSSIL FRANCE **2010–2012**
 - Definizione della strategia di prodotto per 3 marchi: DKNY, Diesel e Adidas. Ricerca, analisi, ricerca di mercato. Identificazione e analisi della concorrenza e delle tendenze dei consumatori. Gestione delle esigenze di mercato e analisi delle opportunità.

FORMAZIONE

- LE CHIAVI DEL COACHING – COACHING WAYS **2021**
- MASTER II MARKETING – EM STRASBOURG BUSINESS SCHOOL **2010– 2012**
- MARKETING LICENZA- ULSTER BUSINESS SCHOOL **2009 – 2010**
- DUT TECNICHE DI COMMERCIALIZZAZIONE – IUT VALENCE **2007– 2009**

COMPETENZE

- **LINGUE**
 - Inglese (corrente); Italiano; Spagnolo; Cinese, mandarino nozioni (DU1: Diploma Universitario livello 1)
- **SOFTWARE**
 - Web / Pack Office (excel...)
 - Sphinx software
- **MARKETING**
 - Ricerche di mercato e di notorietà
 - Creazione di animazione commerciale
 - Consulenza sulla strategia aziendale, sviluppo di business plan