



06.98.96.59.96

clairerandazzini@hotmail.com

Paris



Formation

**2009- 2010 – Master II
Management et Marketing
International – IAE de France
Ecoles Universitaires de
Management**

**2008- 2009 – Master I LEA
Management et Marketing
International – Université
Rennes II**

Compétences

GESTION DE PROJET
MARKETING

COMMUNICATION
MANAGEMENT
TRANSVERSAL
EXPERTISE SECTEUR

PILOTAGE PROJET
DESIGN et BACK OFFICE
ANGLAIS : TOEIC 850
- ESPAGNOL : FLUENT

Centres d'Intérêts



Claire Randazzini

E-STORE MANAGER

De nature dynamique, et proactive, je suis toujours à la recherche de nouveaux défis professionnels. Ces 4 dernières années ont aiguisé mon intérêt pour le marketing digital. Des termes comme, parcours clients, digitalisation, VAD, cross selling, responsive design, résonnent de plus en plus familièrement dans les problématiques des entreprises. Le e-commerce est un acteur clé du monde d'aujourd'hui et me fascine par son évolution et son impact dans notre quotidien. L'apprentissage y est continue et j'aimerais pouvoir mettre mes années d'expérience au profit de votre entreprise afin de donner et bien évidemment recevoir tout le savoir du monde du e-retail.

Expérience

2013 – Actuellement : 2 ans et demi E-Store Manager Senior, *Entertainment vente-privee.com*

- **Coordination de projets e-commerce**
 - Coordination des équipes (directeur artistique, retoucheur, webmaster, commercial, SAV).
 - Account Management : contact privilégié de la marque, garante de son image sur le site.
 - Point d'entrée avec nos partenaires FNAC et TICKET MATSER.
 - Référente sur plusieurs secteurs de l'Entertainment : concerts, festivals, ainsi que sur le merchandising de grandes marques.
 - Stratégie marketing & merchandising : valorisation des produits, segmentation et optimisation du catalogue, préconisation pricing en fonction de la concurrence.
- **Optimisation des KPI et pilotage d'activité**
 - Pilotage, suivi, analyse du comportement du consommateur et de la performance des ventes.
 - Analyses concurrentielles sur les différents sites du secteur.
 - Référente production et chef de projet sur la refonte et la création d'un nouveau back office dédié à l'Entertainment.
 - Recensement des besoins auprès du service de la production des ventes
 - Redescendentes des données métier à l'équipe projet/DSI
 - Veille concurrentielle et partage d'information sur des secteurs dédiés.

2011 – 2013 : 2 ans. E-Store Manager, Ventes internationales traduites – *vente-privee.com*

- **Coordination de projets e-commerce**
 - Adaptation des ventes internationales pour le site français.
 - Révision des prix pour le marché français et optimisation du catalogue et de la mise en avant produits.
 - Stratégie marketing & merchandising : valorisation des produits, segmentation et optimisation du catalogue, préconisation pricing en fonction de la concurrence.
 - Vérification de la validité juridique des produits en France et mise aux normes des créas.
- **Optimisation des KPI et pilotage d'activité**
 - Amélioration continue sur les outils de production.
 - Analyses concurrentielles sur les différents sites étrangers.

2010 – 2011 : 4 mois. Assistante commerciale, pôle développement – *CPM France, Groupe OMNICON*

- Mise à jour de fichiers clients et prospection.
- Campagne d'emailing et Veille concurrentielle sur le secteur du marketing direct.

2009 : 4 mois. Assistante Responsable de ventes – *vente-privee.com*

- Aide à la création et à la gestion des ventes : brief retouche/Design, contact logistique/SAV et rédaction de fiches produits.
- Veille concurrentielle.

2007 : 6 mois. Opératrice, pôle réservation – *Tour Opérateur Forfait Flash, Barcelone*

- Réservation de séjour en Espagne pour des clients français, anglais et espagnols.
- Mise à jour des documents comptables et accueil des clients à leur arrivée aux hôtels.