

KELLY FONTAINE



Responsable Marketing

Disponibilité immédiate
klyfontaine@yahoo.fr
06 51 42 78 34

FORMATIONS

- 2020 **HEC PARIS**
Programme Executive Education
- Maîtriser le Marketing digital
- EM LYON**
Certificat - Transformation digitale
- 2012 **EM LYON**
Master 2 - MSc in Luxury Management & Marketing (programme multi-campus: EM Lyon, École Hôtelière de Lausanne, East China Normal University à Shanghai)
- 2011 **HEC MONTRÉAL**
Master 1 - Bachelor in Business Administration, Marketing specialization
- 2010 **BI NORWEGIAN SCHOOL OF MANAGEMENT**
Échange universitaire à Oslo (6 mois)

RÉFÉRENCES

- ★ Deux lettres de recommandation (Aesop et Chanel)
- ★ Pascale Thouzery, Head of Marketing Aesop EMEA & Russia
- ★ Aude Guillon, CRM & Digital Marketing Manager Chanel Benelux

COMPÉTENCES

- ★ Français (langue maternelle)
- ★ Anglais (courant)

INTÉRÊTS PERSONNELS

- ★ Voyager (30 pays visités)
- ★ Bénévolat au Refettorio Paris & au sein de Vos Gâteaux

AESOP Europe

2015-2020 (4 ans & 2 mois)

Paris Marketing Manager EMEA & Russia

C.D.I.

Périmètre: zone Europe, Emirats Arabes Unis, Afrique du Sud et Russie (14 pays: 100+ POS & 8 sites internet locaux)

- Campagnes Marketing -

- Présentation des campagnes Marketing (nouveaux produits ou gammes permanentes) auprès des équipes Marketing locales à travers différents sujets (Print, Digital, VM, ...)
- Recommandations et suivi des activations 360 des campagnes au sein de la zone et à travers les canaux offline (boutiques & grands magasins) et online (e-commerce, eDM, Social media)
- Sélection et création des éléments de campagnes print en relation avec les équipes Creative, Visual Merchandising et Marketing
- Création des e-mailing campagnes sur la plateforme Campaign Monitor/Bronto
- Coordination des tests fonctionnels (UAT) des nouvelles pages des 8 sites internet
- Management de 15 traducteurs/relecteurs et pilotage des impressions des POSM et des installations des campagnes

- CRM & Marketing Digital -

- Coordination du lancement des nouveaux sites internet (Gestion des traductions; Création d'un Brand Style Guide et d'un glossaire; Formation des traducteurs; Recette fonctionnelle)
- Formation des équipes Marketing et Online sur les plateformes Bronto et Jira

- Divers -

- Création/optimisation des processus marketing et formation des équipes
- Organisation de séminaires Marketing Europe à Paris, Londres et Milan (15 personnes)
- Promotion du programme de Bénévolat développé par Aesop et création de partenariats avec des associations

CHANEL Benelux

2014 (7 mois)

Bruxelles CRM & Digital Marketing Manager - Fragrances & Beauty

C.D.D.

Périmètre: zone Benelux (3 pays: 3 sites internet locaux et 4 e-retailers)

- CRM -

- Gestion des campagnes e-mailing (ciblage & analyse des performances)
- Réalisation d'opérations de recrutement/fidélisation clientèle

- Marketing Digital -

- Mise à jour des 3 sites locaux (PIM & CMS)
- Réalisation de la recette fonctionnelle des nouveaux sites locaux Chanel.com

Résultat : 150+ problèmes détectés et reportés sur la plateforme Jira

- Suivi du respect de la charte graphique par les e-retailers
- Suivi du marché parallèle en relation avec le département juridique

- Analyses -

- Réalisation d'analyses sell out (POS & e-stores)
- Production de rapports de veille concurrentielle (offre produits, prix, animations POS)
- Création d'une étude des tendances maquillage (textures & couleurs) au Benelux

CARTIER France

2013-14 (8 mois)

Paris CRM & Publishing Project Manager

Intérim

Périmètre: France & Monaco (13 POS)

- CRM -

- Mise à jour de la base de données sur SAP dans le cadre du baromètre de satisfaction clientèle
- Résultat : Cartier France obtient le meilleur taux de réponse au niveau global (21%)
- Gestion des campagnes e-mailing (ciblage, test fonctionnel, analyse des performances et gestion des prestataires)

- Suivi et réassort des commandes de cadeaux CRM sur SAP

- Réalisation d'analyses clients pour le département marketing

- Publishing -

- Suivi et réassort des commandes d'outils d'édition sur SAP
- Validation des BAT des nomenclatures produits (en français et en anglais)

HERMÈS

2013 (3 mois)

Paris Showroom Men's Ready-to-wear Coordinator

C.D.D.

- Création d'outils d'aide à la vente (book tissu, catalogue de vente et cœur de collection)
- Gestion du planning des ventes et assistance des acheteurs et des vendeurs lors de la prise de commande

CHLOÉ

2012-13 (6 mois)

Paris Marketing & Merchandising Ready-to-wear Assistant

Stage de fin d'études

- Création d'outils marketing (salesbook, collection brief & debrief, price segmentation, linesheet, looklist, competitors price map, windows planning)
- Optimisation et mise à jour des analyses de vente (showroom & in store)