



Clara LE MOIGNE

Contact

12 Février 1996 - 24 ans

+ 33 (0)6 40 24 35 55

clara.le-moigne@grenoble-em.com

68 rue de la République
92190 Meudon, FRANCE

Permis B

Langues

Français : niveau C2

Anglais : niveau C1

Espagnol : niveau B1

Japonais : niveau A1

Compétences IT

Bureautique: Microsoft Office,
niveau certifié

Analytique: Google Analytics,
niveau intermédiaire

Graphisme & Design: Adobe InDesign,
niveau intermédiaire

E-Commerce: Prestashop,
niveau intermédiaire

Intérêts

Sports : course à pied, randonnée, vélo

Culture : voyages dans les capitales
européennes, le Japon

A PROPOS DE MOI

- Dynamique, organisée et engagée
- Spécialisation en marketing et en stratégie

A la recherche d'opportunités professionnelles en Marketing dans le secteur du Luxe à partir de Janvier 2021

FORMATION

- 2019-2020 Nagoya University of Commerce and Business, Nagoya, JAPON**
Master of Science en Management & Double-Diplôme - Spécialisation en stratégie
Projet de fin d'étude: Etude de cas sur potentiel le rachat de Tiffany & Co. par LVMH
- 2016-2020 Grenoble Ecole de Management, Grenoble, FRANCE**
Master 2 en Management - Spécialisation en marketing et économie du digital
Grand Mémoire sur la gestion du portefeuille produit des marques de luxe
- 2014-2016 Lycée Notre Dame du Grandchamp, Versailles, FRANCE**
Classe Préparatoire pour les Grandes Ecoles - Option Economie
- 2014 Baccalauréat ES**, mention «Très Bien»

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

- 2020 6 mois Stage Guerlain, Levallois Perret**
Assistante Chef de Produit Lèvres sur Rouge G, KissKiss et les Collections
- Analyses quantitatives et qualitatives des performances des produits lèvres Guerlain, de la concurrence, des besoins consommateurs et des tendances du secteur
 - Participation au développement créatif
 - Suivi de projet opérationnel pour les produits lèvres Guerlain
 - Développement des outils de lancement
 - Veille concurrentielle sur les lancement maquillage et leurs outils de lancement
- 2020 2,5 mois CDD Louis Vuitton, Paris**
Conseillère de Vente, Maison Vendôme
- Approfondissement et perfectionnement des techniques de vente
 - Atteinte des objectifs quantitatifs et qualitatifs de vente
 - Maîtrise des codes du luxe et connaissance des lignes produits
- 2019 6 mois Stage Chanel Parfums-Beauté, Neuilly-Sur-Seine**
Assistante Chef de Produit sur la ligne de parfums Les Exclusifs de Chanel
- Analyses quantitatives et qualitatives des performances des Exclusifs de Chanel, de la concurrence et des tendances du secteur de la parfumerie de niche
 - Participation au développement de nouveaux produits sur la ligne
 - Participation à la gestion opérationnelle des campagnes nouveaux produits
 - Veille concurrentielle sur les lancement parfums et leurs outils de lancement
- 2018 6 mois Stage Balibaris, Paris / Marque de mode masculine française**
Assistante Digital Marketing, E-Commerce et Communication
- Analyses quantitatives et qualitatives des ventes e-commerce et des outils marketing
 - Gestion du merchandising du site internet de Balibaris
 - Chargée du service client, des procédures d'échange et de remboursement
 - Responsable du community management sur les réseaux sociaux
- 2017 3 mois Louis Vuitton, Paris**
Conseillère de Vente, Maison Champs Elysées
- Acquisition et développement des techniques de vente du luxe
 - Atteinte des objectifs de vente en termes quantitatif et qualitatif
 - Découverte des codes du luxe et connaissance de l'offre produit
- 2015 1 mois Vouchercodes, Londres**
Assistante auprès des équipes Marketing et Contenu
- Test de 50 codes promotionnels par jour pour alimenter la base de données
 - Analyse de la stratégie digitale de leaders du e-commerce