

# MARINE GUILLON

## CHEF DE PRODUIT PAP

Forte d'expérience de 3 ans en Marketing.

La Mode est une vocation, une passion !

« L'élégance est quand l'intérieur est aussi beau que l'extérieur. » Gabrielle Chanel



24 ans

## CONTACT

P : 06 99 86 81 88

M : marine.guillon08@gmail.com

A : 6 rue Léon Vaudoyer  
75007 Paris

Véhiculée

RS : @marineguillon

## INFORMATIQUE



## CENTRES D'INTÉRÊTS

**MODE** : Veille tendances et actualités :  
Fashionnetwork, Expositions, Musées,  
Visite Atelier, Défilés, Vogue

**VOYAGES** : Europe, Afrique, République  
Dominicaine et Mexique

**SPORT** : Equitation, Running, Gymnastique

**BENEVOLAT** : Disney Volunteers

## LANGUES

ANGLAIS  
COURANT

ESPAGNOL  
PROFESSIONNEL

ITALIEN  
NOTION



## PROJETS

MÉMOIRE de fin d'études sur la **Philanthropie** au sein des **Fondations des Maisons de Luxe**.  
Janvier à Mai 2018

MISSION DE CONSULTING :

Chef de Projet pour le **développement de l'activité d'un traiteur de luxe**.  
Octobre à Janvier 2018

## EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

### CHEF DE PRODUIT JUNIOR PRÊT À PORTER

Joseph | Octobre 2019 (Poste Actuel)

Lancement des répétitions de collection, Suivi en interne et auprès des façonniers, Préparation des envois matières et fournitures chez les fabricants, Recherche de solution en cas de manque de matières, Mise à jour des Nomenclatures et création de documents de suivi.

### CHEF DE PRODUIT DÉFILÉ JUNIOR CHAÎNE ET TRAME

Chloé | Février à Mars 2019 et Septembre à Octobre 2019

DEVELOPPEMENT DES COLLECTIONS : MAJ de la base de données, Interface avec les fournisseurs, Suivi des manquants, des livraisons et des factures. Création de fiche produit, MAJ des boards de collection, Interface atelier-chef de produit. Réception des modèles et MAJ des Looks, Participation aux réunions de production, d'industrialisation des normalités et aux sessions d'essayages.

### ASSISTANTE CHEF DE PRODUIT IKKS WOMEN

IKKS | septembre 2018 - janvier 2019

DEVELOPPEMENT DES COLLECTIONS : Suivi des familles de produit, participation aux sessions d'essayages, suivi du développement des collections (interaction avec les équipes développement et style, vérification de l'adéquation avec le plan de collection, suivi des équilibres formes et attributs des catégories), mise à jour des outils de pilotage des collections et gestion des prototypes.

MARKETING : Analyses marketing (marché, tendances, positionnements prix des concurrents, veille concurrentielle, ventes hebdomadaires), construction d'argumentaire de vente et outils de promotion interne (service commerce, visuel merchandising, communication et formation), préparation et participation aux shootings produits.

### CHARGÉE MARKETING GRANDS COMPTES

Disneyland Paris | septembre 2016 - septembre 2018 (2 ans en alternance)

MARKETING : Mise en place des plans de communication négociés : brief marketing, diffusion des supports et informations au partenaire comme Leclerc Voyages, suivi et analyse de la visibilité. Ex : Jeux concours Instagram avec Carrefour spectacles. Analyse et suivi des ventes : Tableaux de bord, Post Mortem, Benchmark. Coordination avec les départements supports : Marketing stratégique, Trade, Pricing.

COMMUNICATION : Création et diffusion de supports de communication à nos partenaires et en interne. EX: aide à la vente, présentation produit, timeline des offres, planning des plans de communications.

### BUSINESS DEVELOPER - LOGICIEL GESTION EQUIPEMENTS

Hilti | mars à septembre 2016 (6 mois)

COMMERCIAL : Organisation et animation des rendez-vous client tout en développant mon portefeuille client : professionnels de la construction. Élaboration des propositions commerciales avec l'audit interne chez le client.

MARKETING : Suivi et analyse du déploiement de la solution (logiciel), création de supports de formation.

### CONSEILLÈRE COMMERCIALE

Orange | septembre 2013 - août 2015 (2 ans en alternance)

COMMERCIAL : Gestion de conflit puis présentation du produit avec propositions commerciales. Élaboration et réalisation du plan de prospection.

## FORMATION

MASTÈRE INTERNATIONAL BUSINESS SPÉCIALITÉ MARKETING DU LUXE MODE - 100% EN ANGLAIS

Pôle Paris Alternance | 2016 - 2018

BACHELOR IN BUSINESS

ESCEM de Tours | 2015 - 2016

BTS : NÉGOCIATION RELATION CLIENT

CFSA de l'Attec d'Orléans | 2013 - 2015

## COMPÉTENCES

SAVOIR : Economie, Marketing, Droit, Finance, Négociation, Communication, Relation Client, Achat, Gestion de Projets, Conception et Lancement de Collection, Brand Management, Stratégie de la Mode, Marketing et Matériaux du luxe, et Digital Marketing, Développement des collections.

SAVOIR-ETRE : Sens des Responsabilités, Esprit d'équipe, Adaptabilité Sens de l'organisation, Dynamisme, Autonomie, Curiosité, Passion, Rigueur.