Maxime BLETEAU

Chef de produit junior

Je souhaite donner une nouvelle impulsion à ma carrière.

Ma forte « sensibilité produits », les problématiques e-marketina, ma culture luxemode-design personnelle ainsi que mes expériences professionnelles en finance me dirigent vers un nouvel horizon : un poste de chef de produit.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

De 04/2019 à 01/2020 Paris

Coty

Auditeur interne

- Analyser et documenter les process flows : vente, achat, stock... Identifier les risques et les contrôles clés qui y sont associés.
- Développer des recommandations aux filiales afin d'améliorer les performances business (marge, chiffre d'affaires).
- Missions d'audit dans les filiales : Angleterre, Espagne, Allemagne.

De 09/2016 à 03/2019 Paris

KPMG

Auditeur financier Grands Comptes Industrie

- Définition de l'approche d'audit en fonction des risques inhérents, de l'activité et de l'environnement de contrôle interne selon la méthodologie
- Revues intérimaires par l'analyse et l'évaluation du contrôle interne : entretiens, identification des contrôles clés (Design & Implementation), tests sur leurs efficacité.
- Missions finales d'audit du commissaire aux comptes : revues analytiques, tests de détails, audit sur les cycles : achat/vente/impôts/ taxes/ trésorerie/ immobilisations/ PRC ...
- Validation des rapports d'audit, suivi de la mission.
- Assistance aux inventaire physiques permanents lors de la clôture.
- Missions complémentaires d'audit RSE.
- Secteurs variés : Air France, Bénéteau, Vinci, Tipiak, Maison du Monde.

De 01/2016 à 06/2016 New-York

Mai-Laï Event Planning

Chef de projet événementiel

- Collaborer avec le cahier des charges du client et le conseiller dans la meilleure offre possible.
- Coordonner les étapes de la préparation à l'événement : réunions avec les prestataires, choix du lieu, communication : relations publiques.
- Assurer la gestion et l'organisation sur le terrain de la préparation de l'événement : implantation, montage, agencement.

De 01/2015 à 06/2015 Paris

Burberry

Assistant commercial showroom

- Participer aux rendez-vous commerciaux : présentation de la collection aux acheteurs, saisies, traitements et suivi des commandes.
- Gestion des demandes inhérentes à l'Open Space : service de presse.

FORMATION

De 09/2012 à 06/2016 Nancy

Master Programme Grande Ecole - Majeure: Marketing **ICN Business School**

Mémoire de fin d'étude : Rapports de forces marques/consommateurs sur les médias sociaux : une guerre digitale déclarée ?

De 09/2010 à 06/2012 Nantes

2010

Classe Préparatoire Economique et commerciale Lycée l'Externat des Enfants Nantais

Nantes Lycée La Perverie





CONTACT



maximebleteau@yahoo.com



06 98 59 16 08



Permis B



Paris

SAVOIR-FAIRE

- Evaluer les performances d'une structure (KPIs, chiffre d'affaires, marge)
- Identifier et contrôler les risques
- Analyser la concurrence, besoin client
- Définir les caractéristiques produit
- Gestion budgétaire

SAVOIR-ÊTRE

- Capacité à fédérer
- Prise de recul
- Sens de la communication

INTÉRÊTS

- Art moderne 1860-1950: Impressionnisme, Cubisme, Surréaslime, Bauhaus ...
- Design 60-70: Platner, Panton, Paulin, Niemeyer, Le Corbusier...
- Mode: participations à des défilés

LOGICIELS

- Excel
- Word
- **PowerPoint**

ACTIVITÉS ET IMPLICATIONS

- Bénévolat Petits Frères des Pauvres : visites à domicile des personnes âgées isolées
- Rédaction d'articles journalistiques pour Le Plus (site online) de l'Obs