

Julie BERTHEREAU

julie.berthereau@gmail.com

+33 (0)6 89 27 40 49

Anglais et espagnol courants

Master 2 Achats, Logistique et Distribution (2007, ISC Paris)

E-COMMERCE PRODUCT OWNER

Je maîtrise les techniques de lancement, de valorisation et de commercialisation d'un produit et d'une marque. Créative, flexible, persévérante, organisée, je souhaite intégrer le pôle marketing/e-commerce d'une marque ou d'un groupe.

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Depuis 09/2017

In Store Customer Care & After Sales Manager

LVMH Fashion Group / Maison Loewe, Maison de maroquinerie de Luxe

Boutique La Vallée Village – Effectif : 7 personnes

- Customer Experience Excellence : développement de la fidélisation client, organisation d'événements VIC, prospection
- Analyse des KPI et reporting quotidien
- Gestion du SAV en lien avec le siège en Espagne et des transferts entre boutiques (Cegid Retail)
- Formation des entrants

Réalisations

- > Optimisation et harmonisation de la gestion de la base de données clients (environ 20K)
- > Optimisation de la relation clients : segmentation et développement de communications personnalisées
- > Mise en place d'un système de suivi des maintenances

08/2016- 09/2017

Visual Merchandiser

H&M, Leader du Fast Fashion

Val d'Europe Flagship Store – Effectif : 110 personnes

- Mise en application des recommandations Merchandising
- Suivi des indicateurs de vente par département

Réalisations

- > Refonte de l'espace accessoires et sous-vêtements homme, et de l'espace grande taille femme dans le cadre d'une extension du magasin

2016

Responsable E-commerce

Féerie Cake, E-commerce d'accessoires de cake design (art culinaire) - Effectif : 15 personnes

- Elaboration du plan web marketing, gestion du budget (250 k€), pilotage tableau de bord
- Pilotage de la refonte du site e-commerce (Prestashop) et du blog
- Refonte de la communication
- Manager une Assistante Webmarketing

Réalisations

- > Développement de la présence sur Market Place (Amazon)
- > Optimisation du référencement SEO des fiches produit (env. 4500 références)
- > Mise en place du story telling et des collaborations avec influenceuses
- > Organisation d'un partenariat avec SMEG (5k mails obtenus)
- > Développement de la gamme vegan et sans gluten (350 références): analyse des ventes, mise en avant des produits

2013-2014

Responsable Webmarketing & E-commerce

GIBERT JOSEPH, produits culturels - Effectif service Marketing : 12 personnes

- Elaboration du plan web marketing, gestion du budget (170k€)
- Pilotage de la stratégie web marketing et suivi KPI
- Modernisation de l'image de marque
- Management 3 Chefs de Projet Webmarketing et un Graphiste

Réalisations

- > Développement de la présence sur Market Place (Fnac)
- > Optimisation du référencement SEO des fiches produit (env. 10K références)
- > Mise en place d'un calendrier marketing avec identification des événements prévisibles et temps forts (« marronniers »),
- > Optimisation de la base de données pour segmentation et construction des newsletters

2012-2013

Responsable E-commerce

DANITY, grossiste de prêt-à-porter femme - Effectif service Marketing : 10 personnes

- Lancement de l'activité B2C (Budget : 400k€)
- Elaboration de la stratégie webmarketing, de la rédaction du cahier des charges au développement CRM
- Direction artistique : organisation des shootings, gestion de la chaîne graphique, pilotage post-production
- Recrutement et management des ressources internes (4 personnes)

Réalisations

- > Pilotage de la création d'un site e-commerce (Magento)
- > Création de l'univers de la marque (image, communication)
- > Définition stratégie SEO et ligne éditoriale, gestion du contenu produit (2500 références)

2011-2012

Responsable Marketing Opérationnel

SHOPINVEST, vente en ligne de cosmétiques et d'accessoires de mode - Effectif : 25 personnes

- Optimisation SEO de 4 sites e-commerce (6000 références)
- Management des équipes opérationnelles (5 personnes)

Réalisations

- > 80 % de mots-clés en positions 1 à 3

2008-2011

Co-Gérante / Directrice Collection & E-commerce

OH MY SHOP, E-commerce de prêt-à-porter & accessoires, 3 associés - Effectif : 12 personnes

- Pilotage de l'activité e-commerce avec un renouvellement continu des collections
- Animation du site e-commerce (Prestashop) et élaboration du plan marketing : création de la marque et de la charte visuelle, rédaction des contenus, développement de la présence sur les réseaux sociaux, définition de la politique de prix et de la cible, élaboration du marronnier d'animations commerciales
- Gestion artistique : élaboration des collections et des armoires marchandes, choix des produits finis, supervision de la création des catalogues (shooting photos et mises en ligne), gestion des achats, approvisionnements et stock

Réalisations

- > 200 parutions magazines et 8 passages TV malgré un budget restreint de 15 k€/an
- > Trafic : 210 000/mois (2010), Opt-in : 200 000@

COMPETENCES

E-commerce

- Plan & stratégie digitale et e-commerce
- Budgétisations et prévisionnels
- Pilotage de refonte de site
- Acquisition de trafic : SEO, SEA, SMO, Display, affiliation, market place
- Campagnes emailing
- UX
- Merchandising

Management

- Conduite du changement
- Transformation digitale
- Gestion de projet
- Management et animation d'équipe (encadrement jusqu'à 12 chefs de projet et créatifs)

Informatique

- CMS: Prestashop, Wordpress, Magento
- ERP/CRM : Colombus, Cegid Retail
- Maîtrise du pack office: Word, Excel, PowerPoint