

Laure Guillouset  
91 rue La Fayette, 75009 Paris  
Tel: 06.13.56.38.36  
Mail : laureguillouset@gmail.com

**ACHETEUR / CHEF DE PRODUIT**  
-  
**8 ANS D'EXPERIENCE**



## EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

- 2015/2016**  
**CDD 9 mois**      **PETIT BATEAU – Chef de produit développement PAP Garçon**
- Définition du plan de collection et positionnement prix sur la cible garçon - CA : 20M€
  - Animation & suivi du développement de la collection avec le bureau de style et la gestion de l'offre
  - Définition du pricing vs. les objectifs de marge
  - Interface avec l'ensemble des interlocuteurs commerciaux, communications, R&D
  - Management d'une ACP
- 2012 / 2013**  
**1 an et 3 mois**      **LE BON MARCHE Groupe LVMH – Acheteur / Chef de Produit Dpt. Maison & Mode Homme**
- Elaboration et gestion du budget : 14M€
  - Définition et sélection de l'offre du rayon
  - Achat et négociation: remise, force de vente, exclusivité, soldes
  - Analyse et suivi des performances
  - Management de 2 assistantes commerciales
- 2008 / 2012**  
**4 ans**      **DIM Branded Apparel – Chef de Produit PLAYTEX Europe**
- Définition du plan de collection en ligne avec le repositionnement de la marque - CA : 80M€
  - Développement produit avec stylistes, acheteurs, R&D et études pour 5 pays européens
  - Présentation de la stratégie et des collections de la catégorie aux filiales
  - Harmonisation des sites web européens et lancement de [www.playtex.co.uk](http://www.playtex.co.uk)
- 2006 / 2007**  
**1 an et 5 mois**      **CAMPBELL France – Assistante Chef de Produit LESIEUR Condiments**
- Responsable du reporting de la marque et présentation des résultats mensuels
  - Participation à l'innovation produit : développement produit et packaging, suivi d'études ad hoc
  - Mise en place de la politique promotionnelle
  - Développement de PLV, d'argumentaire pour la force de vente
- 2006**  
**6 mois**      **RECKITT BENCKISER France – Assistante Chef Produit DESTOP, O'CEDAR / VITROCLEN**
- Gestion quotidienne de la marque: suivi et analyse des ventes mensuelles
  - Développement de packs, d'offres promotionnelles, de BR
  - Rédaction d'argumentaire de vente
  - Participation à l'élaboration de la stratégie, de la politique commerciale et du plan marketing

## MANAGEMENT DE TRANSITION

- 2014**      **Gérance d'une grande surface de bricolage (entreprise familiale) en vue de la revente du fonds de commerce => Optimisation des assortiments, du stock, du bilan. Management de 8 employés.**

## FORMATION

- 2011**      **CYCLE CERTIFIANT WEB MARKETING** Université Paris Dauphine
- 2004 / 2006**      **ESC Toulouse Option: Marketing B to C**  
dont 2<sup>e</sup> année d'ESC réalisée sur le campus de BARCELONE (Espagne)  
Obtention du diplôme espagnol **Master en Dirección Internacional de Empresas**
- 2003**      **MAITRISE de DROIT DES AFFAIRES** Université Bordeaux IV Monstequieu

## LANGUES ET INFORMATIQUES

- Anglais**      Courant: 7 mois de travail à Dublin
- Espagnol**      Courant: 2 années d'étude à Madrid et Barcelone
- Logiciel**      Très bonne maîtrise de Word, Excel, PowerPoint et Access sur XP, NIELSEN, IRI, outils suivi interne