

HABIBA TMOULIK

Passionnée et forte d'une solide expérience en développement de produits, gestion de production et achats dans l'industrie des parfums de niche et cosmétiques, j'ai contribué au développement de marques de parfums ainsi qu'à la création de packagings cosmétique en Europe et Chine. Organisée et dotée d'une grande capacité d'adaptation, je suis prête à relever de nouveaux défis dans un environnement dynamique.

EXPERIENCE

Quadpack - Texen, Paris France

Mai 2024 - aujourd'hui

Fabricant et fournisseur mondial de solutions de packaging pour les marques de beauté (cosmétique, parfumerie et make-up)

Project Manager - Développement packaging cosmétique

Développement de divers packagings primaire pour le compte de clients cosmétiques (portefeuille de c. 50 marques incluant notamment Uriage, Nuxe, Phytomer, Sisley, Shiseido, Issey Miyake...)

- Analyse de faisabilité des briefs clients et proposition de solutions personnalisées, adaptées aux besoins de chacun (notamment esthétiques, coûts, matériaux, délais, réglementation etc...)
- Développement de solutions de packaging au sein de nos différentes usines dans le cadre de solutions sur-mesure (bespoke)
- Sourcing et développement de pack spécifique et sur mesure auprès de différents partenaires en chine (bespoke)
- Élaboration des retro-plannings de développement et coordination de l'ensemble des actions avec toutes les parties prenantes (usines, clients, et départements concernés) afin de s'assurer du respect des dates de lancement des produits.
- Analyse et identification des risques associés aux projets
- Elaboration de la fiche technique intégrant les spécificités finales du pack des produits (dimensions, poids, formes, matériaux, tests, etc...) en collaboration notamment avec les usines et les laboratoires de R&D et ingénieurs.
- Gestion des éventuelles non-conformités avec le service qualité et les équipes usines

Differentes Latitudes, Paris France

Aout 2017 - Mai 2024

Label de créateurs indépendants, Differentes latitudes accompagne une sélection pointue de marques dans la distribution et le développement de leur produits dans divers marchés du monde (Europe, Amériques, Moyen-Orient, etc.)

Differentes Latitudes produit également deux marques en propre (Obvious et Frapin).

Chef de projet marque Obvious, responsable production, achats et stocks

Janvier 2019 - Mai 2024

Création, développement et production de la marque Obvious : Marque de niche éco responsable composée de 15 parfums et d'une gamme "Care" avec 4 savons liquides

- Définition et développement du design et du packaging des packs primaires et secondaires
- Sourcing de nouveaux fournisseurs en adéquation avec la stratégie marketing de la marque (eco responsabilité, made in France, etc.)
- Planification et suivi de la production : définition des quantités, budget, achats de composants et gestion du stock, coordination des sous-traitants, mise en place de retroplanning et suivi de la production
- Gestion du volet réglementaire : enregistrement des produits de la marque (CVL, GMP, INCI list, Artwork, etc...) dans les différents marchés cibles (France, Chine, Corée, Etats-Unis...) et veille réglementaire en vue du maintien en conformité des produits de la marque.

Gestion des achats et stocks de produits finis des marques distribuées par Differentes Latitudes (8 marques dont BDK, DS DURGA, 1969, etc)

- Evaluation et gestion mensuelle du niveau de stock de l'entrepôt
- Elaboration des prévisions d'achat en collaboration avec les équipes commerciales
- Gestion des commandes en lien avec la politique achat groupe
- Préparation des inventaires annuels et analyse mensuels des écarts entre les niveaux de stocks physiques et théoriques

Responsable commercial France, Espagne, Portugal

Août. 2017 - Déc. 2018

Développement du réseau de distribution en France, Espagne et Portugal pour un portefeuille de 15 marques en propre (Frapin, Liquides Imaginaires, Amouage, Fornasetti Profumi, L.A. Buket, etc...) et en agent (L'Objet, BDK Parfums)

- Mise en place de stratégies de distribution
- Négociation des contrats et conditions commerciales avec les retailers et distributeurs

Mise en place d'objectifs pour chaque catégorie de client

- Implémentation et suivi marketing

Management des équipes de vente : formation, merchandising

Organisation d'évènement pour le lancement de nouveauté et animation en point de vente

Solvay, Lyon France

Avril 2017 - Août 2017

Assistante achat, logistique et commercial (Stage de fin d'étude)



CONTACT

+33 6 65 50 01 48

tmoulikhabiba@gmail.com
32 Rue de l'Avenir
92110 - Clichy

FORMATION

2017

Master 2 Management Industriel et Logistique

IAE Lyon School of Management - Lyon & UNAM Mexico city

2015

Master 1 Management & commerce international

IAE Lyon School of Management - Lyon

2014

Licence Sciences de Gestion

IAE Lyon School of Management - Lyon

2011

Baccalauréat Economique et Social

Lycée Descartes - Rabat

COMPETENCES

- Français : Langue maternelle
- Arabe : Langue maternelle
- Anglais : Avancé
- Espagnol : Avancé
- Microsoft : Excel, Word, PowerPoint
- Sage
- SAP
- MS project

CENTRE D'INTERETS

- Voyages : Mexique, Argentine, Brésil, Malaisie, Etats-Unis, Sri-Lanka, Sénégal, Pérou, Bolivie, Indonésie, etc.
- Peinture
- Cuisine