

Hanane AGUENAOU

+337 49450279 • Paris, France • hanane.aguenaou@skema.edu

ÉDUCATION

SKEMA Business School | Master spécialisé en management, marketing et Data
Brest Business School | Master Programme grande école en marketing et vente
ENCG | Licence en commerce et gestion

Mars 2023 – Mars 2024
Septembre 2020 – Juin 2022
Septembre 2017 – Juin 2020

EXPÉRIENCES

Chef de produit B2B junior (alternance)

Mars 2023 - Mars 2024

Philips Lighting | Suresnes, île de France

- Gérer et suivre l'introduction des nouveaux lancements de produits et des plans promotionnels.
- Contribuer à développer les produits :
 - En analysant les performances, en étudiant la concurrence, en consolidant et hiérarchisant les spécifications produits sur un périmètre donné.
 - En assurant une interface entre les équipes de ventes et les usines pour aider à développer les meilleurs produits dérivés des gammes standards ou des produits spéciaux parfaitement adapté aux besoins des clients pour un projet particulier.
- Participer à l'activation des nouvelles offres Produits sur le marché français : ouverture de code, création tarifaire, package de lancement, mise à jour de l'Intranet Produit.
- Rendre les équipes plus performantes en créant des supports d'aide à la vente (ex : Fiche technique, présentations produits/gammes, feuille de choix, supports de formation, brochures...etc) et en offrant un support technique aux commerciaux.

Chef de produit B2B (alternance)

Novembre 2021 – septembre 2022

Opteven | Villeurbanne, Lyon

- Piloter les lancements de produits en coordination avec les équipes ventes, juridique et pricing.
- Analyser les données de marché (ventes par produit, segment et client) pour orienter les décisions stratégiques.
- Effectuer une veille concurrentielle régulière afin d'ajuster l'offre aux tendances du marché.
- Définir les prix en collaboration avec l'équipe Pricing pour garantir la compétitivité et la rentabilité des offres.
- Rédiger et valider les documents contractuels en lien avec l'équipe juridique pour assurer leur conformité.
- Soutenir les équipes commerciales par la création d'outils d'aide à la vente et le traitement des demandes clients avec le service client.
- Organiser des événements clients (salons, ateliers, présentations produits) en collaboration avec les équipes communication et commerciales.

Business developer (Stage)

Mai 2019 – Oct 2019

Forafric Maroc | Casablanca, Maroc

- Prendre en charge un portefeuille clients.
- Analyser les besoins des clients.
- Garantir la présence des produits au travers des points de vente du portefeuille.
- Identifier, analyser et mettre en œuvre les leviers de croissance du secteur.
- Contribuer au développement du référencement de la gamme des produits.
- Négocier les opérations commerciales et promotionnelles.
- Relayer les opérations nationales au sein des points de vente visités en veillant au respect de la stratégie commerciale (opérations promotionnelles, PLV, etc.).

COMPÉTENCES, INTÉRÊTS

- **Compétences** : Gestion de projets, Dynamisme et réactivité, Gestion des priorités, Autonomie.
- **Intérêts** : Randonnées, Voyages et bénévolat.
- **Langues** : Français (Bilingue), Anglais (Intermédiaire avancé), Arabe (Maternelle).

ACTIVITÉS PÉRISCOLAIRES

6 Days | Membre active

- Contribution à la collecte de fonds destinés à financer des actions humanitaires (caravanes solidaires, voyages d'aide aux populations locales).
- Implication dans la préparation et la réalisation de missions humanitaires : distribution de dons, soutien aux communautés, actions de sensibilisation.