



Brand Manager Key Account Manager Project Manager

- 📍 Paris, FR**
- 📞 +33628900743**
- ✉️ abla.alami1@gmail.com**
- 🌐 linkedin.com/in/abla-alami-ouali**
- 🚗 Permis B**
- 🌍 Mobilité Internationale**

Langues

ANGLAIS	Bilingue
FRANCAIS	Bilingue
ARABE	Bilingue
ESPAGNOL	Avancé
CHINOIS	Notions

Bureautique / logiciels

Pack Office	CMS (Shopify,...)
IBM Cognos	CANVA
Veeva Vault	Photoshop
GERS Data	Facebook ads
SOGNOW	Profitero

Soft Skills

Flexible	Esprit Entrepreneurial
Curieuse	Gestion des priorités
Engagée	Esprit d'équipe
Autonome	Prise de parole en public

Centres d'intérêt

- 📖 Lecture (Développement Personnel)**
- ✈️ Voyages (USA, Canada, Turquie, Grèce...)**
- 🧘‍♀️ Beauté Holistique**

ALAMI-OUALI Abla

Expérience Professionnelle

Mars 2022 –Aujourd’hui –Cooper Consumer Health – Melun, FR (CDI)

Senior Brand Manager – Compléments Alimentaires & Dermatologie

- Gestion d'un portefeuille Médicaments, Compléments Alimentaires, DM et Cosmétiques (+10 marques : Vitascorbol, Arnican, Hémoclar, Sedermyl...)
- CA Portefeuille de gammes : 30M€ (+73% entre 2021 et 2023)
- Définition des Plans Stratégiques et Budgets à 3 ans : Responsable du P&L.
- Déploiement de la stratégie NPD 360° : Concept, Etudes, Briefs, Suivi du Développement, 4P's (France + Coordination Innovations avec pays BENELUX).
- Analyse données sell-in et sell-out : IBM Cognos - Panels : GERS Data, Sognow.
- Prévisions des ventes & Demand Planning.
- Gestion du budget A&P : +3M€ (Campagnes TV, C-Media,...)
- Gestion et Mise en conformité des BAT selon la réglementation en vigueur.
- Management d'un Chef de produit Junior.

● Mai 2018 –Jan 2022 – SVB20 – Paris, FR (CDI – 3 ans et 8 mois)

STUDIOMAKEUP – Professional Makeup Brand made in USA

KAM / Responsable Marketing Opérationnel & Merchandising

- Key Account Manager : Monoprix, Marionnaud, Galeries Lafayette
- Définition de la stratégie pour le lancement et la distribution des produits existants et nouveautés : Coordination avec le siège aux États-Unis.
- Participation aux négociations des conditions commerciales annuelles.
- Négociation, Mise en place & Suivi des opérations de Trade marketing.
- Identification des opportunités de croissance : *Développement d'une Gamme maquillage-soin, distribution à une nouvelle catégorie de clients.*
- E-shop : Suivi & Optimisation des ventes, Mise à jour des fiches produits.
- Management d'une équipe de 3 personnes (Stagiaire, Graphiste, Commercial).

HÉLOÏSE DE V. - Maison de Parfums (1 an)

● KAM / Responsable Marketing Digital

- Key Account Manager : France & Middle East distributors (KSA, UAE, Koweit..).
- Refonte de l'e-shop sur Shopify (augmentation des ventes de +140%).
- Conception et gestion des campagnes e-marketing et partenariats digitaux.
- Développement d'une gamme Hygiène et Accessoires (online cross-selling).

2016-2017 – THE CERCLE Consulting – Suresnes, FR (Stage - 6 mois)

Assistante Chef de Projets IT & Business Development

- Lancement d'une application mobile de services instantanés : Benchmarks, modélisation du business plan, prévisions de budget et ventes.
- Mise à jour, création et gestion du contenu du site-web (Wordpress).
- Prospection et acquisition de nouveaux clients (B2B).
- Missions à l'Hôpital Américain de Paris.

2015-2016 – AVON Cosmetics – Casablanca, MA (Stage - 6 mois)

Assistante Marketing Opérationnel & Ventes

- Développement des ventes via le recrutement d'Ambassadeurs Avon.
- Étude quantitative sur les habitudes d'achat des Parfums Premium & Luxe.
- Organisation d'événements, Traduction de brochures, PAO.

Formation

2012-2018 – École Internationale de Marketing du Luxe – Paris, FR

- Master 2 : Management et Marketing du Luxe.

- Master 1 : Manager du Marketing et de la Communication.

-Majeure: Management of Cosmetics & Perfume Brands

-Mineure: Management of Hospitality & Gastronomy Brands

- Bachelor : Responsable Marketing et Communication Interactive.

2011-2012 – Inlingua – Washington DC, USA

- Séjour linguistique de 11 mois – English as a Second Language (ESL).

2010-2011 – Lycée Français Léon L'Africain – Casablanca, MA

- Baccalauréat STG, Option : Marketing (Mention Très bien).