

CHEF DE PROJET

CORINNE GUICHAOUA

FORTE D'UNE EXPÉRIENCE DE 20 ANS AU SEIN D'ENTREPRISES INTERNATIONALES DE PRÊT-À-PORTER, JE SOUHAITE APPORTER MON EXPERTISE ET MA POLYVALENCE AU SERVICE DE LA PLATEFORME CETIA AFIN DE PARTICIPER À SON DÉVELOPPEMENT ET SON SUCCÈS À VOS CÔTÉS.



✉ corinne.guichaoua@yahoo.com

☎ +33 6 15 01 20 41

📍 Biarritz (déplacements: France / International)

🌐 [linkedin.com/in/corinne-guichaoua-b4090b2b](https://www.linkedin.com/in/corinne-guichaoua-b4090b2b)

COMPÉTENCES

MARKETING

- Réaliser et mettre en place une stratégie claire en identifiant les axes d'amélioration prioritaires et les « best practices »,
- Construire une offre attractive et cohérente: définir et optimiser les besoins produits/prix par rapport au marché et besoins clients spécifiques après analyse des performances et de la concurrence,
- Définir et concevoir le plan d'action marketing saisonnier,
- Elaborer les outils d'aide à la vente.

ACHAT / PRODUCTION

- Mettre en place des méthodes, moyens et process efficaces partagés de la création à la production afin d'optimiser le travail de chacun,
- Maîtriser les coûts de développement, en créant une synergie entre départements, par un sourcing adapté et un suivi rigoureux des marges,
- Négocier les prix auprès des fournisseurs en Europe et en Asie,
- Optimiser les achats, gérer les stocks et les réassorts.

MANAGEMENT

- Encadrer, organiser et piloter l'activité: recrutement, formation, coordination, accompagnement et motivation des équipes.
- Dynamiser et motiver les forces de vente, présence active sur le terrain,
- Assurer l'interface avec l'ensemble des départements internes (financier, commercial, production, communication, RH) et externes (Licences, fournisseurs),
- Construire, contrôler et maîtriser les budgets et planning.

COMMERCIAL

- Piloter et suivre les objectifs de la force de vente, reporting,
- Prospection client, apport bénéfiques clients et solutions adaptées,
- Accompagner et argumenter les produits conçus tout au long de leur cycle de vie jusqu'à la vente: organisation des séminaires de ventes, workshop et salons, développement d'outils de formation et d'information,
- Créer des assortiments et commandes types merchandisés par budget.

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

- 2020 **CONSULTANTE EN STRATEGIE DE L'OFFRE – MERCHANDISING ET MARKETING**
FREELANCE – Biarritz
- 2015 – 2019 **DIRECTRICE DE COLLECTION ET MARKETING (Membre du Comité de Direction)**
(4 ans) *PAUL SMITH JUNIOR - KIDILIZ GROUP - Lyon/Londres*
Réflexion stratégique et intervention opérationnelle sur l'offre produit prêt-à-porter et accessoires, permettant de dynamiser le marché mondial, pour les garçons de 0 à 16 ans:
 - Renforcement de l'identification de l'offre versus l'ADN de la marque et réappropriation de la silhouette Paul Smith en collaboration étroite avec la maison mère à Londres,
 - Rationalisation du plan de collection, introduction des besoins marchés spécifiques (UK, Asie et Japon en particulier); lancement et pilotage de lignes de produits innovants et ludiques: Awards de l'innovation remportés 3 années consécutives au sein du Groupe Kidiliz,Membre du Comité de Pilotage « projet KAP » dans le cadre de la refonte des systèmes d'information du groupe: audit des process internes de gestion de collection afin de développer et mettre en place de nouveaux outils digitaux de la création à la commercialisation des produits.
- 2006 – 2015 **CHEF DE PRODUIT**
(9 ans) *RIP CURL EUROPE - Hossegor*
Responsable des collections Femme et Fillette pour l'Europe: Prêt-à-porter, Maillot de Bain, Bagagerie. Augmentation significative du chiffre d'affaires par :
 - La redéfinition, la coordination et la mise en œuvre de la stratégie produit des divisions Femme et Fillette pour l'Europe – 300 Références par saison,
 - L'élaboration et la gestion du programme de globalisation pour le monde entier avec les équipes de Rip Curl International en Australie et aux Etats-Unis.Déploiement de l'e-shop: optimisation du parcours client et de l'expérience produit (utilisation de photos en 3D, proposition de ventes croisées).
- 2002 – 2006 **RESPONSABLE DES ACHATS - ADMINISTRATEUR DES VENTES**
(4 ans) *O'NEILL France – Anglet*
Mise en place du logiciel d'extrapolation des ventes, A3. Création d'une charte de collection basée sur l'analyse de l'assortiment et des comportements vestimentaires.
- 2000 – 2002 **JURISTE D'AFFAIRES**
(2 ans) *KENZO Mode et Parfums - LVMH - Paris*
Gestion des contrats de distribution, licence et styliste free lance, Responsable de l'adaptation et la mise en place d'un logiciel de gestion de contrats « ContratTech » pour KENZO, MOET & CHANDON et GUERLAIN.
- 2000 **ASSISTANTE RESPONSABLE DE COLLECTION PRÊT-À-PORTER FEMME**
1999 **ATTACHÉE DE PRESSE**
(1 an) *INES DE LA FRESSANGE - Paris*

FORMATIONS

- 2020 **BADGE CHARGÉ D'AFFAIRES IT**
École Supérieure des Technologies Industrielles Avancées - ESTIA, Bidart
- 2001 **D.E.S.S. DROIT DES AFFAIRES**
Option « Consommation – Distribution »
Université de Bourgogne, Dijon
- 2000 **ÉCOLE FRANÇAISE DES ATTACHÉS DE PRESSE**
EFAP 3 - Section Entreprise - Paris
- 1999 **FORMATION LINGUISTIQUE EF**
Australie (Sydney) - États-Unis (Miami, NYC)
- 1998 **MAÎTRISE DE DROIT PRIVÉ – ERASMUS**
Université de Bretagne Occidentale, Brest - Universidad de Valencia, Espagne
- 1993 **BACCALAURÉAT SÉRIE C**
Lycée Sainte Anne, Brest

AUTRES COMPÉTENCES

LANGUES	FRANÇAIS	Langue maternelle
	ANGLAIS	Courant
	ESPAGNOL	Professionnel
INFORMATIQUE	PACK OFFICE, A3, QUEST	

ACTIVITÉS EXTRA-PROFESSIONNELLES

SPORT Golf, Kite Surf, Natation.

BÉNÉVOLAT Formation à la Société Nationale de Sauvetage en Mer : AFPS/BNPS (premiers secours), CFAPSE (secours en équipe), BNSSA (sauvetage aquatique), CRR (radiophonie), permis bateau