FLORENCE FOURREY

Tel 06 29 35 24 63
E- Mail florence.fourrey@gmail.com
Linkedin.com/Florence-Fourrey
36 rue Victor Hugo – 64100 Bayonne

RESPONSABLE MARKETING EUROPE

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

EGGER PANNEAUX — **RESPONSABLE MARKETING OPÉRATIONNEL ZONE SUD OUEST EUROPE**
CA 3Md€ -9000 empl
2018 -.
Rion 40

Impulser la stratégie marketing BtoB.
Retravail de l'image de marque, adaptation par typologie clients et influencers.
Définir, budgéter et piloter les plans marketing cross-canal.
Initier et déployer les plans par segment de marché en France, Espagne, Portugal.
Elaborer les plans spécifiques grands comptes, stratégie revendeurs et BtoC.

EVOLIS CARDPRINTER — **RESPONSABLE MARKETING OPÉRATIONNEL ZONE EMEA**
CA 80M€ -300 empl
2014 - 2016.
Angers 49

Concevoir et formaliser la stratégie channel marketing BtoB.
Définir, budgéter et piloter les plans marketing et animations commerciales.
Négocier et déployer les Go-To-Market en EMEA, analyser les résultats.
Elaborer les plans spécifiques grands comptes, stratégie de fidélisation et prospection.
Développer l'animation des réseaux revendeurs & partenaires : media & hors media.

DOREL EUROPE — **RESPONSABLE MARKETING OPÉRATIONNEL EUROPE -** 2012 - 2013
CA 400M€ -5400 emp
2010 - 2013. Cholet 49

lDévelopper la stratégie marketing relationnel cross-canal BtoC - marque Bébé Confort
Mettre en place les stratégies média, social media & eCRM européennes.
Construire les plans d'animations marque : contenu de marque, communication off /online.
Analyser les évolutions de comportements consommateurs parcours d'achat omnicanal.

AGENCE NATIONALE CHEQUES VACANCES — **CHEF DE PRODUIT DÉVELOPPEMENT- EUROPE -** 2010 - 2012
CA 25M€ -220 emp
2008 - 2010.
Sarcelles 95

Redéfinir les axes d'innovation et produits tactiques.
Piloter les gammes poussettes : briefs concept et plans de lancement par filiale.
Analyse des performances et évolutions du marché.
Management d'équipe directe : 2 chefs de produit, assistante.

PROCTER & GAMBLE — **CHEF DE SERVICE MARKETING & COMMUNICATION**
CA 1.6 Mrd€ -2000 emp
2001 - 2008.
Asnieres 92

Elaborer la stratégie de conquête & communication BtoB- Institutions
Développer et piloter les plans marketing et commercial grands comptes.
Mettre en place la stratégie de communication institutionnelle & produit.
Management d'équipe de 8 personnes : communication, chefs de produits, chefs études.

CHEF DE MARCHÉ HUGO BOSS, ROCHAS - ALWAYS,TAMPAX - 2003 - 2008

Définir les stratégies nationales de marques et leur plan marketing intégré.
Préconiser et exécuter les lancements produits par cible et par enseigne.
Fixer les objectifs de volume et marge par marque et enseignes.
Management d'équipe de 2 personnes : chef de produit junior.

CHEF DE SECTEUR DISTRIBUTION SÉLECTIVE - 2001- 2003

Négocier les référencements Parfums, plannings d'animations commerciales annuelles & optimisation merchandising en centrale régionale Ouest.

FORMATION

Pass numérique CCI 2017. Réseaux sociaux, optimisation et référencement.
Certificat Responsabilité Sociétale en Entreprise Oct-Dec2016. Audencia Nantes
Diplômée de l'ESCE Paris 2001 Ecole Supérieure du Commerce Extérieur
Logiciels : Office 365, Salesforce, SAP.

PASSIONS

Certification sophrologue Caycedien - en cours mai 2020
Plongée N1