

# JULIE FLEISCH

Nice | Alsace  
... & partout dans le monde

fleischjulie@outlook.com  
+ 33 (0) 6 86 63 66 75



## EN BREF

- » 10 ans d'expérience en marketing et développement commercial, environnement luxe international, en pleine expansion. Haut degré d'exigence et aux deadlines serrées.
- » Brand Thinking B2B / B2C,
- » Solution-maker / Goût du challenge / Team-leader / Esprit analytique (datas) / Machine organisationnelle,
- » Sensibilité produits & marché,
- » Gestions multi-projets via une vision business 360.
- » Développement de concepts out of the box.

## RÉSEAU

**BOOSTEUSE & CHEFFE D'ENTREPRISE**  
ENGAGÉE @BOUGE TA BOITE - Club d'affaires national 100% féminin PACA (NICE) & GRAND-EST

- » Promouvoir l'entrepreneuriat féminin,
- » Gagner en visibilité et leadership,
- » Créer de la résonance pour mes partenaires / clients.

**INTERVENANTE - ISCOM NICE**  
MODULE STRATÉGIES - BUSINESS :  
Mix-Marketing & Conduite de projet en communication

**MENTOR - PÉPITES PACA-EST**  
TUTORAT D'ÉTUDIANTS & PORTEURS DE PROJETS  
@Alison Scullard - CEO Planète Entreprendre

**INITIATIVE - Côte d'Azur**  
Experte bénévole - porteurs de projets

**APER'HOW - France / Côte d'Azur**  
Associée du concept & Ambassadrice Nice

## EXPERTISES

### CERTIFICATIONS

- » **Certification Google**  
Les principes fondamentaux du marketing numérique

### TRANSVERSES

- » SOFT SKILLS : Bienveillance, empathie, partage,
- » Anglais professionnel/courant,
- » Gestion et suivi de projet,
- » Marketing opérationnel,
- » Analyses statistiques,
- » Coordination,
- » Compréhension des enjeux business (P&L),
- » Capacités managériales,
- » Veille et analyse de marché,
- » Budget et suivi budgétaire.

### TECHNIQUES

- » Pack Office et Windows,
- » CANVA,
- » Hootsuite,
- » FB Manager,
- » Google My Business
- » Suite Adobe,
- » Birst (BI),
- » ERP M3/ODEIS Joaillerie,
- » Logiciels de gestion de RP,
- » InShot.

## MENTOR EXPÉRIENCE CLIENTS & AGITATRICE DE BUSINESS

#WORKHARDPLAYHARD

## DIRECTRICE MIX-MARKETING & COMM' EXTERNALISÉE

**CINNAMON** - ASSOCIÉE GÉRANTE FCC SARL



Comment valoriser l'expérience client (que dis-je ? L'ÉMERVEILLEMENT CLIENT) ?

Comment communiquer de manière originale avec un budget limité pour in fine marquer votre différence face à vos confrères ? Véritable bras droit, responsable marketing à temps partiel, mon accompagnement se veut sur-mesure, totalement flexible pour donner un coup de boost à VOTRE offre via le déploiement d'un mix-marketing astucieux et dans le respect de vos valeurs.

La définition de votre positionnement, de votre offre produit, la déclinaison de vos prises de paroles sur vos outils / supports, jusqu'à sa stratégie de vente. Le papier cadeau, les paillettes qui viendront la sublimer et la différencier de manière astucieuse.

Mon fondement : c'est de mettre des étoiles dans vos yeux, celles de vos clients. Des vraies, des sincères !

## RESPONSABLE TRADE MARKETING - WWD

**MESSIKA** / Février 2015 - Mai 2021

**MESSIKA**  
PARIS

### 1/ ÉLABORATION DE LA STRATÉGIE MARKETING ET ANALYSE DE L'ACTIVITÉ PRODUITS

Recommandation et mise en oeuvre du plan d'actions 360 au niveau monde (450 POS / + 20 boutiques / 4 filiales). Construction et pilotage du budget annuel et fixation des KPIs par marché. Orchestration des plans d'actions de lancement produits et cycles commerciaux (Time to market). Gestion des lignes de produits et ajustements de prix.

Analyse/forecast des ventes et performances par collections / marchés (ratio SI/SO).

Mise en place de dashboards (BI) et outils de reportings mensuels et annuels de l'évolution du CA (+80% en 4 ans).

### 2/ ANIMATION DU RÉSEAU DE DISTRIBUTION

Construction du plan trade annuel selon stratégie commerciale (plans Marcom annuels/POS). Développement d'outils d'aide à la vente/drive-to-store (book d'activités trade et kit d'animations). Coordination marchés / filiales et soutien géographique ciblé, selon spécificités culturelles, en cohérence avec le plan global. Suivi des implantations dans le respect de l'image de la marque (point de contact référent sur les sujets opérationnels). Suivi des budgets / résultats et reportings auprès de la direction générale. Animation et événements in-store (retail et wholesale).

Organisation de programmes clients VVIP.

Développement App B2B : Mise en place d'incentive, animations force de vente et monitoring.

### 3/ PROJETS TRANSVERSAUX ET ÉVÉNEMENTS

Planification et coordination des vitrines événementielles / pop-up store / salons et vitrines d'hôtels. Définition de process visant à assurer une coordination et suivi inter-services optimale.

Chef de projets gifting : préparation brief studio de création / centralisation des commandes et besoins marchés. Gestion de projets stratégiques transverses 360° : partenariat Pierre Herme, lancement de collections capsules co-signée avec Gigi Hadid et Kate Moss, 10 ans du Move, Journées de la Haute-Joaillerie, BaselWorld, Vegas Couture Show, Doha Fair ou encore Ventes privées.

Management de 2 personnes (Chefs de projets junior retail et wholesale).

Budget Trade annuel géré : > 1,5M€

## RESPONSABLE MARKETING OPÉRATIONNEL

**VANESSA TUGENDHAFT JOAILLERIE** / 2014 - 2015

**VANESSA TUGENDHAFT**  
PARIS

Accompagnement de l'expansion de la marque et de son plan marketing : Fixation des objectifs, analyse des ventes, fidélisation du réseau existant, développement de supports promotionnels et présentations marketing B2B, contact avec les différents acteurs (fournisseurs et acheteurs), veille concurrentielle, relation clients B2B/B2C, contrôle de l'identité de la marque utilisée par les partenaires. Gestion et organisation du shooting de campagne.

Chef de projet web : refonte du e-shop et site vitrine (mise en ligne, gestion back-office et programme fidélité) / gestion du e-merchandising et suivi des ventes

Community management.

## CONSULTANTE JUNIOR

**ELAN EDELMANN** / 2013 (6 mois)

**ELAN**  
**EDELMAN**

Veille et analyse de l'opinion, benchmark, participation aux réunions de réflexion stratégique et à l'élaboration des recommandations, rédaction des outils RP, gestion e-reputation, interface avec les différents prestataires de l'agence, suivi de projet, gestion de la relation clients, contact avec les influenceurs (médiats, leaders d'opinion, blogueurs, institutionnels, etc.), évaluation des résultats et propositions d'ajustement(s).

## FORMATIONS

### RESPONSABLE MARKETING DIGITAL STRATÉGIQUE & OPÉRATIONNEL

**L'ÉCOLE MULTIMÉDIA** / 2021-2022

**MANAGER EN STRATÉGIE ET DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISE - BLOC DE COMPÉTENCE** : Piloter et mettre en place la stratégie de développement commerciale et marketing - E-CORIS EXECUTIVE / 2022

### MSC MARKETING, COMMUNICATION ET STRATÉGIES COMMERCIALES

SPÉCIALITÉ : MANAGEMENT DE LA MARQUE

**INSEEC Paris** / 2015-2016

*Mémoire* «Comment une marque du secteur de la joaillerie ayant fondé sa notoriété et son avantage concurrentiel sur une ligne signature iconique de produits peut-elle se renouveler?»

### MASTER 1 COMMUNICATION GLOBALE - ISCOM Paris

2012-2014

*Mémoire* «Comment une marque peut-elle espérer pouvoir assurer sa résurrection, alors qu'elle a, au cours de son histoire totalement disparu du marché français?»

### BTS COMMUNICATION - ISCOM Strasbourg

2010 - 2012 - Mention bien