Dweet

Ana Jaureguiberry

Freelance - Direction de l'offre produit - Retail and Collection Merchandising

Paris, France

Ana is **Available to work**

View profile on Dweet

Work Preference

Location: Open to relocate

Pattern: Open to Full time or Part time work

Employment: Freelance Assignments, Hourly Consulting

Skills

- Retail merchandising (Advanced)
- Collection merchandising (Advanced)
- Buying (Advanced)
- Offer management (Advanced)
- Project Management (Advanced)
- International Marketing (Intermediate)

Languages

- French (Native)
- English (Fluent)
- Spanish (Fluent)
- Italian (Basic)

About

Après plus de 15 ans dans le secteur de la mode, en France et à l'étranger, j'interviens à présent en free-lance sur des fonctions de Marketing produit, Retail et Collection Merchandising, Achats et Gestion. J'ai managé des équipes de 6 personnes, mis en place de nouveaux process et outils, évolué dans des contextes changeants et exigeants. Je connais bien l'univers du luxe comme celui du mass market, la maroquinerie comme le textile. ----- J'ai démarré ma carrière au sein du groupe Vivarte, en tant que Gestionnaire de collection puis Responsable Approvisionnement et Marketing de la filiale espagnole de La Halle, que j'ai contribué à lancer. J'ai ensuite rejoint Lancel, où j'ai pris en charge les achats retail des filiales asiatiques et russes, en tant que Responsable Merchandising International, avant d'ajouter la France à mon périmètre. Chez Petit Bateau, j'encadrais une équipe de 5 gestionnaires produit en charge des budgets d'achats Monde, dans un contexte de création du service. Enfin, j'ai consacré ces 4 derniers années au lancement d'un magasin Biocoop 0 déchets, en prenant en charge les sujets liés à l'offre produit (sourcing de fournisseurs et définition de l'offre). Aujourd'hui, j'ai démarré une activité de free-lance et effectué une première mission chez Lacoste, en tant que Chef de projet sur la personnalisation.

BRANDS WORKED WITH

Biocoop Adn, Premier Magasin Biocoop 0 Déchets | Blue Star Infotech | Cacharel | CHANEL | Christian Dior Couture | Lacoste | la Halle | la Halle Iberia Sl | Lancel | Nellyrodi, Cabinet de Tendances | Petit Bateau

Experience

Chef de projet Customization

Lacoste | Jun 2022 - Jul 2022

- Définition de l'offre produit avec le Studio
- Définition des nouveaux process de customization, de la création à la mise en production
- Lancement opérationnel avec les différents marchés
- Lien avec le digital pour le déploiement du nouveau module de personnalisation sur le site

Responsable Offre produit

Biocoop Adn, Premier Magasin Biocoop 0 Déchets | May 2019 - Jun 2022

- Définition de l'assortiment 0 déchets du magasin
- Sourcing fournisseurs
- Communication et Animation commerciale

Responsable Gestion Produit

Petit Bateau | Oct 2017 - May 2018

- Management d'une équipe de 5 gestionnaires produit
- Définition et pilotage du budget d'achat monde Retail et Wholesale (150M€/ saison)
- Détermination des quantités achetées et lien avec la production externe et interne
- Pilotage des soldes et opérations commerciales
- Participation à la mise en place d'une nouvelle organisation au sein de la Gestion de l'offre

Responsable Marketing de l'offre / Merchandising Femme France et International

Lancel | Jan 2015 - Mar 2017

Achats saisonniers pour le réseau Retail Monde – 90M€ par an :
- analyse des besoins marchés, ventes et performance produit et relai de ces informations auprès du marketing produit

- définition des axes de croissance et du mix de la catégorie,
- détermination du budget d'achat et des quantités achetées,
- construction des assortiments produits par typologie de magasin Gestion du cycle de vie du produit :
- ajustements mensuels des prévisions de ventes,
- proposition de plan d'actions d'écoulement des stocks,
- définition de la stratégie de soldes Formation des directeurs de boutiques: conception et animation de formations sur les lancements de produits

Responsable Marketing de l'offre / Merchandising International (achats retail)

Lancel | Feb 2012 - Dec 2014

Achats saisonniers pour les filiales – 20M€ par an : en collaboration avec les équipes locales, merchandiser et responsable retail Animation merchandising des filiales:
- suivi de l'activité en magasin et pilotage des stocks
- étude de positionnement prix et fixation des PVP locaux
- mise en place de la stratégie soldes et outlet
- visites réguliè res des points de ventes et de la concurrence

Chef de projet Conseil Mode

Nellyrodi, Cabinet de Tendances | Jun 2011 - Dec 2011

Réalisation de dossiers de conseils auprès de marques de mode en France et à l'international (Lingerie, PAP Homme et Femme et Tisseurs)
- Etudes de marchés, analyse prospective
- Réflexion stratégique sur l'identité et le positionnement de marque
- Aide au développement de collection : segmentation, rationalisation de plan de collection, orientation style et produit Gestion de projet : prospection et propositions commerciales, négociation des contrats, suivi budgétaire et qualité Management des équipes projet (style et marketing)

Responsable Marketing Opérationnel et Marketing de l'offre

la Halle Iberia Sl | Aug 2009 - Jan 2011

Promotions / Communication (budget annuel de 600.000€) :
-définition du plan promotion
-développement de la PLV
-communication média : radio, presse, flyers
-gestion et refonte du site web de l'enseigne Marketing de l'offre :
-études du positionnement prix de l'enseigne et propositions d'actions de pricing
-analyse de la performance des collections et recommandations d'achats
-enquêtes clients, mystery shopping, tables rondes Faits marquants : Création du poste de responsable Marketing, renégociation des contrats avec les différents fournisseurs (réduction des coûts de 30%)

Responsable Approvisionnement et Marketing Opérationnel

la Halle Iberia Sl | Sep 2007 - Aug 2009

Lancement de la filiale :
-définition des principaux process marketing et gestion
-mise en place de tableaux de bord et reporting
-gestion du développement d'outils informatiques Gestion des flux marchandises :
-définition des quantités d'achats collections Femme, Homme, Enfant
-définition des classes de magasins en fonction du CA et pilotage du stock
-pilotage des ouvertures magasins (10 ouvertures/an)
-préparation des soldes (cadrage budgétaire et définition des rabais) Marketing Opérationnel :
-adaptation des opérations commerciales françaises à l'Espagne
-développement de la PLV Faits marquants : Contexte d'ouverture d'une filiale et implantation de la marque sur le marché espagnol

Gestionnaire de collection catégories Homme Détente, Ville et Sport

la Halle | Apr 2006 - Aug 2007

Gestion du plan d'achat :
- définition des quantités d'achats, et des prix de ventes
- pilotage du taux d'entrée et des engagements,
- cadencements des livraisons
- construction de l'assortiment par classe de magasins
- création d'un outil de gestion des stocks de permanents pour assurer le 0 rupture. Collections :
- suivi de la performance des produits
- recommandations pour la construction de la collection
- achat en direct de produits d'actualisation

Assistante chef de produit et marketing opérationnel Lunettes

CHANEL | Feb 2005 - Nov 2005

- gestion d'un audit mondial de la distribution et analyse des résultats
- développement et gestion de l'édition d'outils marketing (brochures, books, site Internet, etc)
- études de marché et veille concurrentielle

Business Development Manager

Blue Star Infotech | Jan 2004 - Jul 2004

- études de marché et définition de la stratégie marketing pour le marché français
- prospection commerciale et gestion des partenariats
- rédaction de propositions de services et documents commerciaux

Assistante chef de produits Lingerie, Maillot de bain, Collants

Christian Dior Couture | Jan 2002 - Jul 2002

- participation à l'élaboration du plan de collection et au développement des produits
- statistiques de ventes et recommandations d'achats auprès des filiales
- relations fournisseurs et vente en showroom

Assistante de la responsable boutiques et grands magasins

Cacharel | Sep 2001 - Dec 2001

- vente en showroom et suivi des commandes
-suivi des résultats de ventes et des opérations promotionnelles

Education & Training

1999 - 2003

ESCP Europe

Bac+5, Marketing