



Charlotte Cassegrain

Développeur Commercial

Diplômée de l'Asfo Grasse en élaboration d'une composition parfumante, spécialisée dans la création et l'exécution de plans commerciaux axés sur le développement du chiffre d'affaires, j'excelle dans la gestion de comptes clés, la négociation de partenariats et l'élaboration de stratégies marketing centrées sur l'expérience client.

Forte de ce parcours de 20 ans, je suis déterminée à relever le défi de mettre mes compétences et mon expertise au service d'une entreprise de l'industrie de la parfumerie et à contribuer à son succès et à son essor.

Parcours professionnel

FRAGONARD (66M€, 200 salariés) Mai 2024

GUIDE VENDEUSE - Découverte du secteur
Fabricant de parfums, mode et art de vivre

- Visite de l'usine, accueil & conseil client, ventes groupes & individuels

DREAM SAS (9M€, 20 salariés) 2021 - 2023

DIRECTRICE COMMERCIALE EXPORT

Responsable de la stratégie commerciale et du développement à l'international des marques en propre du Groupe Showrooms Filippini - Five | Swildens | Amour

- Développement et supervision de la stratégie commerciale
- Recrutement et management de 8 Agents Commerciaux
- Suivi et analyse des performances commerciales par zone géographique
- Reporting, conception et mise à jour des tableaux de bord (KPI)
- Analyse du marché, veille concurrentielle
- Promotion des marques, salons professionnels, partenariats

SHOWROOMS FILIPPINI (40M€, 22 salariés) 2021 - 2022

DIRECTRICE COMMUNICATION & MARKETING

Agence Commerciale de marques de mode et d'accessoires implantée à Paris et en région
Vanessa Bruno | American Vintage | Soeur | Diega | Hartford | Bellerose | Five | Swildens

- Élaboration et mise en place du nouveau plan marketing & communication du groupe
- Création logo, site internet, 6 comptes réseaux sociaux en coordination avec l'équipe graphique
- Gestion de la communication et des réseaux sociaux
- Pilotage des actions de marketing digital
- Conception de supports de vente et de présentation, brand profile
- Analyse des marchés et des tendances
- Coordination avec les bureaux de Presse

SHOWROOM CHARLOTTE CASSEGRAIN (1M€, 3 salariés) 2006 - 2021

AGENT MULTIMARQUES

Création d'une Agence Commerciale de marques de mode et d'accessoires
Velvet | 360 Cashmere | Set | Karma Koma | Joe's Jeans | Rails | Muñ

- Négociation des contrats d'exclusivité avec les fournisseurs
- Élaboration et mise en œuvre des stratégies commerciales et marketing
- Établissement des budgets par marque
- Recrutement et management d'une équipe de 2 commerciaux + 1 Adv
- Élaboration des objectifs et évaluation de la performance individuelle
- Administratif des ventes : litige, réassort, relance paiement
- Promotion des marques via salons professionnels, pop-up Showrooms sur Aix et Bordeaux
- Gestion de la relation client Grand Compte, partenariat, corner Grands Magasins
- Ouverture d'une boutique franchisée Karma Koma à Juan les Pins, 2018
- Développement d'un réseau de 195 points de vente : Bon Marché | Merci | Lulli | Printemps...

SHOWROOMS FILIPPINI (20M€, 6 salariés) 2002 - 2005

DIRECTRICE COMMERCIALE

Responsable de l'ouverture et de la gestion de la nouvelle antenne parisienne du Showroom Filippini
Les prairies de Paris | Bellerose | Essentiel | Madame à Paris | Day Birger & Mikkelsen | Velvet

- Mise en œuvre de la stratégie commerciale définie par la Direction
- Ciblage des clients et conquête de prospects
- Élaboration et gestion du portefeuille client Grands Comptes
- Identification des besoins consommateurs
- Reporting de performance auprès de la Direction
- Administration des ventes : litige, réassort, relance paiement
- Développement d'un réseau de 125 points de vente : Galeries Lafayette | Brand Bazar ...



+33 (0)6 80 55 70 61



charlottecassegrain@outlook.com



linkedin.com/in/charlotte-cassegrain



charlotte-cassegrain.com



Spéracèdes



Charlotte Cassegrain

Développeur Commercial

Compétences clés & Savoir-être

COMPÉTENCES CLÉS

- Maintien et développement de l'activité commerciale
- Formation et accompagnement des équipes
- Elaboration et mise en œuvre de stratégie commerciale et marketing
- Leadership et gestion d'équipe
- Négociation et closing
- Analyse du marché et de la concurrence
- Analyse des performances commerciales

SAVOIR-ÊTRE

- Esprit d'équipe
- Rigueur, polyvalence
- Autonomie
- Assiduité, persévérance
- Aisance relationnelle, empathie
- Détermination, engagement

Formation

ASFO Élaborer une composition parfumante Niveaux 1 & 2	2024
SKEMA BUSINESS SCHOOL Certification d'anglais professionnel	2024
MY REVENUE PARTNER Formation aux réseaux sociaux	2021
BTS Commerce international	1996
BACCALAURÉAT Littéraire	1994

Langues

Français
Langue maternelle

Anglais
Courant, niveau C1

Informatique

Microsoft Office
Word, Excel, Powerpoint, Teams, Outlook

Logiciels CRM
Anikop Showroom, Filemaker

Centres d'intérêt

CHALLENGE

RAID AMAZONES
île de la Réunion

2008

SPORT

Tennis, randonnée, course, yoga

LOISIRS

Parfum, mode, galeries d'art, décoration, rénovation, jardinage

