

Marie Confolant



☎ (33) 6 77 81 61 71

✉ marfolant@yahoo.fr | 🔗 <https://www.linkedin.com/in/marie-confolant-0bb28a103>

Profile

Une Responsable Commerciale expérimentée ayant mené des stratégies de distribution multi-canal: direct (B2B), indirect (B2B2C), e-Commerce, plateformes digitales et réseaux sociaux (B2C). Chef d'équipe engagée auprès des hommes et des femmes, avec un management mettant l'accent sur l'esprit d'équipe, la satisfaction client et les résultats. Créativité et ouverture d'esprit aiguisé par des fonctions à l'international avec des performances reconnues sur des marchés hautement concurrentiels dans les secteurs de la vente au détail, des produits de grande consommation, de la beauté et de la pharmacie.

Expérience Professionnelle :



PUBLICIS GROUPE

DIRECTRICE DE CLIENTELE | PUBLICIS CONSEIL DIGITAL **📍 BUDAPEST (HUNGARY) | 📅 SEPTEMBRE 2022 – AUJOURD'HUI**

Supervision et organisation des projets concernant mon principal client, *Sanofi Healthcare*, de la stratégie digitale globale, à l'exécution du contenu sur les plateformes, pour leurs principaux marchés (US, Brésil, UK, Asia, EU). Gestion des directeurs de comptes, chefs de projet et équipes créatives (+8 personnes) pour délivrer les projets avec excellence et dans les délais impartis.

- Développement pour l'agence de la catégorie Healthcare.
- Responsable de l'atteinte des objectifs financiers, atteinte du chiffre d'affaires et réduction des coûts.
- **Résultat(s) :** Ma solide relation client, ma bonne compréhension des besoins reflétée dans une proposition adéquate, ont permis à l'agence de gagner un contrat annuel en 2023, augmentant le CA de ce client de 14% tout en réduisant les coûts de 20% par la mise en place de tracking spécifiques.



WELLA COMPANY **KEY ACCOUNT INTERNATIONAL | WELLA PAYS DISTRIBUTEURS** **📍 WARSAW (POLAND) | 📅 OCTOBRE 2021 – SEPTEMBRE 2022**

Responsable de l'atteinte du chiffre d'affaires et du résultat net pour 9 distributeurs, répartis dans 7 pays (Rep. Tchèque, Slovaquie, Hongrie, Baltiques, Malte, Chypre, Israël). Chiffre d'affaires 2022 : 52M€ brut / 32M€ net /Evol+19% vs 2021. Budget de 4M€ à répartir entre les Marques Retail (*Wellaflex, Koleston*), Nail (*OPI*) et Professionnelles (*Wella, Sebastian, System Professional, Nioxin*).

- En charge d'influencer les décisions stratégiques des distributeurs concernant leur P&L, investissements et structure, ainsi que de contrôler la bonne exécution de nos stratégies commerciales.
- Responsable de la gestion et la prévision des ventes (S&OP) pour mon catalogue de produits sur mon cluster géographique et des prévisions du plan à 5 ans (+15 marques >2K références / 7 pays).
- **Résultat(s) :** 100% d'implantation de la plateforme d'ecommerce, *wellastore*, qui a permis des ventes incrémentales, mais aussi plus de transparence, un meilleur pilotage et donc de meilleurs résultats. +7 points de croissance apportés par l'ouverture d'un nouveau pays, Israël, que j'ai mené avec succès, du choix du distributeur, à la négociation et à la mise en place de la stratégie commerciale.

RESPONSABLE MONDE DES OPERATIONS COMMERCIALES | WELLA AFFILIATE **📍 GENEVA (SWITZERLAND) | 📅 JUILLET 2019 – OCTOBRE 2021**

Chargée d'identifier et résoudre les barrières et opportunités des pays sous ma responsabilité, UK&I, France, BNL, Spain, Nordics, EE, MEA, Latam (+15 Pays/ 50 personnes), afin d'atteindre les objectifs du plan d'exploitation annuel (ventes par canal, nb de clients, portefeuille de produits, lancements).

- Responsable du déploiement et du contenu des outils digitaux pour la force de vente.
- Compétences analytiques démontrées par la mise en place de tableaux de bord mensuels et la conduite d'audits commerciaux in situ.

- Forte capacité à communiquer les résultats et à s'aligner sur les plans de travail avec les General Managers des pays et leur comité exécutif.

Résultat(s) : Lancement d'une nouvelle stratégie de segmentation des clients, basée sur mon expérience dans l'industrie pharmaceutique et le modèle BCG, qui a été reconnue par l'équipe de direction mondiale comme priorité N1 pour tous les marchés. Résultats exceptionnels de +15% des ventes chez les clients prioritaires, en améliorant la productivité sur les clients peu ou non prioritaires.

INNOVATIONS MARKETING MANAGER | WELLA COLOR PORTFOLIO

📍 GENEVA (SWITZERLAND) | 📅 AOÛT 2018 – JUIN 2019

Membre de l'équipe multifonctionnelle travaillant au lancement des produits et sur le pipeline des innovations à 3-5 ans avec le service de Recherche & Développement et du Marketing Global.

- Responsable de la stratégie globale : estimation du potentiel, taille du marché, prévisions par canal de distribution (Salons, Magasins, Internet) et par pays + définition de la stratégie de prix et du positionnement produit. Réunions de validation régulières auprès du CEO et des VPs.
- Co-création avec les pays influenceurs (Allemagne, US, Brésil) de la toolbox marketing et ventes.

Résultat(s) : Définition d'une stratégie de portefeuille claire pour nous permettre d'augmenter nos parts de marchés en évitant la cannibalisation de nos marques et pour nous rendre plus performant dans un environnement hautement concurrentiel. Impact massif sur la satisfaction des marchés, apportant une approche pragmatique et une connaissance approfondie de la catégorie, de la concurrence et des habitudes des clients.



DIRECTRICE REGIONALE | P&G SOM SUD-OUEST-MEDITERRANEE

📍 BIARRITZ (FRANCE) | 📅 JUILLET 2013 – JUILLET 2018

Responsable d'une équipe de vente de 8 à 10 représentants, coachés pour faire croître les résultats de la région, +6% CAGR5Y, CA ±5M€, sur un marché en baisse -7%. Grâce aux lancements réussis (x3/ an en moyenne) et au gain de nouveaux clients (+300 NC en 3 ans).

- Fortement impliquée au dépassement des objectifs en gérant en direct les grands comptes régionaux (15 KA, +7% CAGR, +1 nouvelle enseigne régionale gagnée).
- Tournées terrain, animation des réunions de vente, formation des individus (2 promotions).
- Nommée responsable Nationale des formations sur la prospection pour dupliquer à la force de vente entière les techniques élaborées sur ma région basées sur le théâtre et l'improvisation.

Résultat(s) : Vendre des marques haut de gamme dans un environnement concurrentiel peut être difficile pour les représentants, donc travailler sur l'esprit d'équipe et les incentives, a été la clé qui a permis à mon équipe de gagner plusieurs années consécutives, un challenge sur les nouveaux clients.

Autres fonctions exercées :

SALES REPRESENTATIVE | 📍 TOULOUSE (FRANCE) | 📅 2009-2013

- PROCTER AND GAMBLE

BUSINESS ANALYST | 📍 RUEIL-MALMAISON (IDF-FRANCE) | 📅 2006-2009

- Novartis Santé Familiale

CRM ANALYST & SFE/ MARKETING STUDIES | 📍 PUTEAUX (IDF-FRANCE) | 📅 2004-2006

- Organon Pharmaceuticals

Education | Langues | Intérêts :

- 2023 (en cours): MBA en Stratégie Digitale – ISG Paris
- 2004: Master en Business Management – ESC Amiens – stage 6 mois Chef de Produit chez Pierre Fabre
- 2002: License de Communication & Media – Paris IV La Sorbonne
- Courant Langue maternelle
- Course à pied & Yoga et entrepreneuriat : création <https://wo-men-consulting.com/>

