

## Sandy NOGARET

2 rue Baudoin • F-75013 Paris  
+33 (0)6 26 19 29 96  
nogaretsandy@gmail.com

### ◇ RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL / EXPORT & ADMINISTRATION DES VENTES

Spécialisée dans le développement des marchés en EMEA/APAC • Trilingue français-anglais-chinois • Maîtrisant le pilotage de la stratégie commerciale et marketing cross-canal : analyse des données, négociation et closing, développement du réseau de distribution wholesale/retail, lancement de produits, gestion de l'export et de la logistique, administration des ventes, suivi du cycle de vie produits, organisation des événements clients, analyse de la performance • Excellente négociatrice dotée d'une culture du marché et d'une maîtrise des outils ERP/CRM, dynamique, flexible, organisée et pugnace, je suis à l'écoute de nouvelles opportunités.

### ◇ Expérience professionnelle

- 2023 • auj. **Responsable Export – Zone APAC** • ADOPT PARFUM • Marque de parfums développée et fabriquée en France, présente dans plus de 40 pays • Paris/Bordeaux
- ◇ Pilotage de l'export, du marketing, de l'ADV, de la logistique et de la formation des distributeurs • CA 2023 : +15 % versus 2022 sur un périmètre APAC de 15 pays dont 3 pays-clés Chine, Taïwan, Thaïlande • 3 collaborateurs
  - Développement des marchés export : définition de la stratégie export, ouverture de la Corée et du Japon, mise en place de nouveaux partenariats en Duty Free via un réseau de magasins Travel Retail (+1,3 M€), élaboration des business plans par pays, déclinaison du budget marketing/formation/event selon la stratégie
  - Animation du réseau de distributeurs/revendeurs wholesale et de masters franchisés : négociation des contrats de distribution (prix, volumes, marges), organisation du plan de formation des distributeurs, visite de terrain (40 % de déplacements), participation aux salons Internationaux (dont Cosmoprof/TFWA Cannes)
  - Suivi de la performance du périmètre : gestion du P&L, suivi du sell-in/out sur les canaux on/off-line et duty free
- 2021 • 2023 **Responsable Commerciale et ADV – France & Export** • HOLIDERMIE • Marque française de soins • Paris
- ◇ Développement du réseau cross-canal en France, Suisse, USA • CA : +30 % via l'implantation en points de vente premium (spas d'hôtels, concept stores, centres de soin, grands magasins) • 2 collaborateurs
  - Co-élaboration de la stratégie de développement commercial avec le CEO : identification de nouveaux canaux de distribution, définition des objectifs et des prix locaux, négociation des implantations et contrats de distribution (le Bon marché, la Samaritaine, le BonGénie...)
  - Implantation de la marque dans 16 spas d'hôtels en France et en Suisse : design des cabines, conception de l'offre, modélisation du protocole de formation des équipes, présence active sur le terrain
  - Coordination des opérations commerciales, incentives et logistiques : prévision des ventes par segment, calcul et contrôle des marges, supervision de la logistique (commandes, approvisionnements, gestion du stock)
- 2020 • 2021 **Responsable Wholesale et ADV – France & Export** • CAPITAL JOËLLE CIOCCO • Soins cosmétiques • Paris
- ◇ Développement de la marque en France (Galerie Lafayette, centres de soin, eshop omycream) et à l'International (USA, Asie, Russie) • Russie : +20 pts de vente • Chine : +600 k€ (e-commerce et boutiques)
  - Prospection des nouveaux clients avec un focus sur la Chine et la Russie : négociation des conditions commerciales (structure de prix, contrats, objectifs), closing avec les distributeurs
  - Mise en place du plan marketing & digital en lien avec les services internes : adaptation aux spécificités de chaque marché, appui au lancement de produits, planification des opérations commerciales
  - Administration des ventes, depuis le traitement des commandes jusqu'au chargement, 2 collaborateurs : optimisation de la gestion des flux via l'implémentation d'un ERP Divalto (mobilisation de 20 utilisateurs-clés)
- 2019 • 2020 **Commerciale Export – Asie & Europe du Nord** • BIOLOGIQUE RECHERCHE • Produits & soins cosmétiques • Paris
- ◇ Développement de la marque et des ventes auprès d'un réseau d'hôtels de luxe et de palaces et animation du réseau de distributeurs • CA +34%
- 2015 • 2019 **Attachée Commerciale Export – Asie Pacifique** • KENZO MODE • Maison de mode du Groupe LVMH • Paris
- ◇ Coordination commerciale et logistique en APAC (Chine, Japon, Corée, Thaïlande, Australie, Nouvelle-Zélande) : ouverture de 10 comptes clients dont le Duty Free • +30 % des gammes mode et maroquinerie
- 2013 • 2015 **Attachée Commerciale & ADV – France & Export** • PUBLICS KIDS • Distribution de bagagerie • Paris
- ◇ Lancement en France de la première collection de bagageries enfants « Kickers » et croissance en APAC
- 2008 • 2010 **Coordinatrice Retail** • CARTIER INTERNATIONAL, Groupe Richemont • Haute horlogerie • Sydney, Australie
- ◇ Animation de la performance de 4 points de vente : suivi du sell-out, événementiel, visites « client mystère », relance de l'activité « cadeaux d'affaires » augmentant le CA +40 %
- 2005 • 2007 **Gestionnaire Commerciale & ADV – Asie Pacifique** • GUINOT - MARY COHR • Instituts de beauté • Paris

### ◇ Formation • compétences • situation

- 2003 Certificat de Langue et Économie Chinoise • Université de Tongji • Shanghai
- 2002 Diplôme en Management International • ISEG • Paris
- 2001 Maîtrise LEA Anglais/Chinois • Spécialisation : Commerce International • Université Paris X Nanterre
- 2001 Diplôme Anglais des affaires • Université de Santa Barbara • USA
- Langues Anglais bilingue : résidence en Australie durant 6 ans et pratique professionnelle quotidienne  
Chinois (mandarin & cantonnais) : langue maternelle, stage de coordination commerciale à Hong Kong en 2003
- Informatique ERP/PGI : SAP, JDE, PeopleSoft, Divalto, Sage, Cegid, Gestimum • CRM : Salesforce • Pack Office
- Mobilité Poste basé à Paris IDF, déplacements à l'international • Nationalité française