



Sophie COUILLARD

Responsable Commercial

20 allée des Arbousiers
83270 Saint-Cyr sur mer
07 83 83 76 61
soph.couillard@gmail.com

PROFIL

9 ans d'expérience marketing & commerciale à l'international dans des domaines hautement compétitifs et dynamiques. Je me démarque par mon relationnel, mon autonomie, mon efficacité et ma créativité. Les challenges et la diversité me stimulent. La clé du succès ? L'optimisme et le travail en équipe !

COMPETENCES

Suite Office/Canva 
Google Analytics/wix/Indesign 
Kantar/Nielsen/Iri 

Marketing : Stratégie annuelle •
Communication 360° • Branding • Trade •
Événementiel • Merchandising •
Création/gestion site web • Campagnes
adwords • Relation presse online/offline

Commercial : développement de nouveaux
réseaux de distribution • Négociations en
appel d'offres & contrats • Animations
commerciales et formation

Gestion : recrutement & gestion d'équipe •
Analyse des résultats & reporting • Gestion P&L
et rentabilité • Présentations en public, comité
direction

FORMATION

MASTER in Marketing Science (BAC + 5)
SHERBROOKE UNIVERSITY / Canada / 2009

BACHELOR in Business Administration (BAC + 4)
HEC MONTREAL / Canada / 2007

LANGUES

Anglais 
Espagnol 

INTÉRÊTS

Nautisme/Planche à voile/Equitation/Trekking

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2019
– Mission 2 mois
[Atelier Bleu](#)
Centre
Permanent
d'initiatives pour
l'environnement
La Ciotat

CHARGE DE DEVELOPEMENT COMMERCIAL

Prospection commerciale, déploiement d'une stratégie de communication, rdv B2B, salons, participation active aux événements de réseaux d'affaires. Refonte et création de support marketing commerciaux.

2016-18
[PULPE DE VIE](#)
Cosmétiques BIO
Marseille

RESPONSABLE MARKETING

Bras droit de la fondatrice. Refonte totale de la marque dans son approche produit, communication, digitale et commerciale. Résultats : + 80% de CA en 2 ans, ouverture de 2 nouveaux distributeurs GMS, création & gestion d'une équipe marketing et d'une force de vente

2014-15
[ROUGE MEDIA](#)
Réseau pub.
Montréal
(Canada)

CHEF COMMERCIAL GRAND COMPTE

Prospecter, développer et fidéliser une clientèle entreprise & agence média. Mettre en place un plan d'action commercial, travailler en équipe à garantir la bonne application de la politique commerciale
Résultats : acquisition des 3 plus grands clients cosmétiques ciblés

2013-14
[GROUPE L'OREAL](#)
Cosmétiques
Montréal

RESPONSABLE COMMERCIAL ET MARKETING

Gérer l'implantation commerciale & identifier les pistes de développement ;
Résultats : CA 1.3 M\$ = +37% - 2 nouveaux distributeurs. Assurer la représentation externe et interne (comité Groupe L'Oréal). Mise en place du premier département de formation mondial de la marque avec en gestion 30 formatrices et une assistante commerciale

2011-13
[LISE WATIER](#)
Cosmétiques
Montréal

CHEF DE PRODUIT

Définition du mix marketing, gestion lignes actuelles Développement & lancement de nouveaux produits et d'une nouvelle gamme représentant 30% du portfolio actuel de la marque

2010-11
[BELL MEDIA](#)
réseau TV
Montréal

ANALYSTE DEVELOPEMENT COMMERCIAL

Support aux ventes, analyse et création d'argumentaires commerciaux et de support de communication.