



CÉLINE SALOMON

**SPÉCIALISTE DU MARKETING
ET DE L'ENTREPRENEURIAT.**



SPÉCIALISÉE EN MARKETING DE L'OFFRE, APRÈS UNE PREMIÈRE PARTIE DE CARRIÈRE EN GRANDE DISTRIBUTION. DÉPLOIEMENT DE L'EXPERTISE MARKETING AU MONDE DU SERVICE EN STARTUP. DIRECTION GÉNÉRALE STRATÉGIQUE ET OPÉRATIONNELLE EN STARTUP.

FORMATIONS

- ASSISTANTE CHEF DE PROJET
CENTRALE D'ACHAT AUCHAN 1997 À 1999,
CONTRAT DE QUALIFICATION PROFESSIONNEL
DÉVELOPPEMENT DU MERCHANDISING
ET MARKETING AUCHAN
DÉPLOIEMENT MERCHANDISING EN DIRECTIONS
RÉGIONALES
INTÉGRATION DU GROUPE DOCKS DE FRANCE
EN CHARGE DES FAMILLES PGC
(PRODUITS DE GRANDE CONSOMMATION)
- MAITRISE MARKETING MERCHANDISING
1997 À 1999,
UNIVERSITÉ D'ARTOIS
CONTRAT DE QUALIFICATION
ALTERNANCE AU SEIN DE LA CENTRALE
D'ACHAT AUCHAN - LILLE
- DUT TECHNIQUES DE COMMERCIALISATION
1995 À 1997,
UNIVERSITÉ CLERMONT FERRAND
IUT MOULINS

COMPÉTENCES

- STRATÉGIE MARKETING
- WEB MARKETING
- MARKETING DE L'OFFRE
- MARKETING SALARIAL
- MERCHANDISING
- DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL
- GESTION DE PROJETS
- RETAIL
- B2B
- ENTREPRENEURIAT



CÉLINE SALOMON

**SPÉCIALISTE DU MARKETING
ET DE L'ENTREPRENEURIAT.**



PARCOURS PROFESSIONNEL

ENTREPRENEURIAT SERVICE B2B

• DIRECTRICE GENERALE ADJOINTE - GROUPE SPARTE | DEPUIS 2019

- ORGANISATION, GESTION ET ANIMATION DES ÉQUIPES OPÉRATIONNELLES
- SUIVI DES OPÉRATIONS ADMINISTRATIVES, COMMERCIALES, FINANCIÈRES,
- PARTENARIALES, STRATÉGIQUES ET DES ÉCOSYSTÈMES DE L'ENTREPRENEURIAT.

• DIRECTRICE MARKETING ET DEVELOPPEMENT - GROUPE SPARTE | DEPUIS 2014

- IMPULSION D'UNE STRATÉGIE DE MARQUE EN STARTUP DE SERVICES
- STRUCTURATION DU MARKETING DE LA MARQUE POUR SON INNOVATION SUR LE
- MÉTIER DE LA GESTION RH ET D'UNE OFFRE SUR LA MARQUE EMPLOYEUR
- DÉVELOPPEMENT DES SERVICES DE CONSEIL ET D'ACCOMPAGNEMENT

MARCHÉ DÉCORATION ET LIFESTYLE

• CHEF DE GROUPE MARKETING - SIA HOME FASHION | 2010-2014

- CRÉATION DE FORMATS D'OFFRE INTERNATIONAUX POUR LE RETAIL
- STRUCTURATION DES OFFRES POUR LA CRÉATION DU E-COMMERCE
- ADMINISTRATION DES PRÉVISIONNELS DE VENTES
- GESTION DES EVENTS DE LA MARQUE : SALONS PROFESSIONNELS, SÉMINAIRES B2B, TEAMBUILDING POUR LES ÉQUIPES COMMERCIALES.

• RESPONSABLE MARKETING UNIVERS - GROUPE JARDILAND | 2007-2010

- ORGANISATION ET CRÉATION DU PÔLE MARKETING DE L'OFFRE
- GESTION DE LA STRATÉGIE DE DÉVELOPPEMENT DE NOUVEAUX CONCEPTS MARCHANDS POUR LE RENOUVEAU DE LA MARQUE
- CRÉATION DES MÉTHODES ET OUTILS DE PERFORMANCE

• CHEF DE PRODUIT MARKETING - GROUPEMENT DES MOUSQUETAIRES, BRICOMARCHÉ | 2000-2007

- ANALYSE ET VEILLE SUR TOUS LES MARCHÉS DE LA DÉCORATION
- STRATÉGIE D'OFFRE EN GAMME PERMANENTE ET PROMOTIONNELLE
- STRUCTURATION DES COLLECTIONS PAR TENDANCES
- CRÉATION ET RÉALISATION DES SUPPORTS DE COMMUNICATION
- DÉVELOPPEMENT DES NOUVEAUX CONCEPTS DE MAGASIN

MARCHÉ ET DÉVELOPPEMENT GSB

• ASSISTANTE CHEF DE RAYON DÉCORATION - LEROY MERLIN, MAGASIN DE LENS (59) | 1999-2000

- VENTE, GESTION COMMERCIALE ET LOGISTIQUE DU RAYON
- MISSION SUR LE REMODELING ET L'IMPLANTATION DES LINÉAIRES