

Sophie DYCK



06 62 14 72 75

sophie.dyck@orange.fr

37550 St Avertin

[Linkedin/in/sophiedyck](https://www.linkedin.com/in/sophiedyck)

FORMATIONS

- 2017 Marketing digital CEFIM
- 2017 Management de Proximité
- 1997 Diplôme ESC Lille

LANGUES

Anglais ★★★

Allemand ★★
Erasmus en Allemagne

INFORMATIQUE

Pack Windows

CENTRES D'INTERETS

- Membre active au sein de la Maison des Cadres d'Indre et Loire (MDCIL) et du groupe Contact Entreprises (GCE)
- Danse modern jazz
- Randonnée
- Dessin crayon

Responsable Marketing

19 ans d'expérience

Marketing stratégique - opérationnel et développement produit

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

2005-2017 Responsable de gamme- TRUCKS & STORES, Tours

CA 30M€ sur 7 catalogues par an, environ 700 références gérées, équipe 1 à 3 personnes.

- **Analyse des tendances du marché**, des **besoins clients** et de la concurrence.
- Définition de la **stratégie** marketing et mise en place du plan marketing (positionnement tarifaire, canaux de distribution, animations...).
- **Développement des gammes** et pilotage du plan **d'innovation produit** en relation avec les services internes (commercial, qualité, achats).
- **Elaboration et gestion du budget** par catalogue et par opération (CA, marge).
- **Négociation** des accords commerciaux, des **contrats de partenariat** et de sourcing.
- Création et mise en œuvre des **opérations commerciales** en transversal avec les équipes Marketing et Commerce.
- Conception de la **communication print et digitale**, des argumentaires produits et **supports commerciaux** avec le studio création : catalogues, brochures, newsletters, flyers...
- **Management** et animation d'équipe.
- **Suivi des prévisions de vente**, CA et marge, bilan de fin de saison et recommandations.

2001-2004 Category Manager – LA HALLE, Lille

CA 35 M€, 600 références par saison, équipe de 4 à 5 personnes.

- **Management** d'une équipe de stylistes, modélistes, gestionnaires.
- Elaboration du **plan marketing** : construction du plan de collection et du plan merchandising.
- **Veille concurrentielle** (salons, magazines, shoppings à l'international), analyse de la concurrence et des besoins clients.
- **Construction de l'offre** et définition des **objectifs chiffrés**.
- Elaboration et **pilotage des plannings** des collections (6 par an).
- Recherche et **conception des modèles** (croquis, sélection matières et accessoires), réalisation et placement des dossiers.
- **Sourcing** (Bassin méditerranéen, Asie), négociation des conditions d'achats.
- **Mise au point** des produits en relation avec le service technique.
- Organisation et animation de **réunions commerciales**.

1999-2001 Acheteuse Gestionnaire de Collection – LA HALLE, Lille

- Optimisation de la **stratégie d'achats**- approvisionnements.

1998-1999 Acheteuse – SPOT Groupe ANDRE, Lille

- **Analyse** des ventes et **négociation** des programmes à volumes (Maroc, Turquie, Asie).

1997-1998 Acheteuse Gestionnaire Produit – AUCHAN, Lille

- Définition des prévisions en coopération avec les responsables de secteur des hypermarchés. Négociation et suivi des commandes (Maghreb, Asie).