



19 ans chez LVMH à imaginer, piloter et fédérer autour de projets marketing ambitieux, des vins & spiritueux à la cosmétique, avec toujours la même énergie : créer, innover et donner du sens.

ALEXANDRA BELLON NOUVEAU

Recherche poste de Responsable Marketing

Mon parcours m'a permis de développer une vision 360° du marketing (stratégie, développement, exécution), une culture de l'exigence et un sens aigu du détail. Passionnée par l'animation d'équipes et la création d'expériences client mémorables, je combine analyse, créativité et leadership pour accompagner des marques ambitieuses dans leur croissance.

Mes atouts : adaptabilité, diplomatie et perfectionnisme.

Références professionnelles disponibles sur demande.

CONTACT

📞 | 06.10.29.81.25

✉️ | abellnew@icloud.com

🔗 | [linkedin.com/in/alexandra-bellon-nouveau-05b3204](https://www.linkedin.com/in/alexandra-bellon-nouveau-05b3204)

📍 | 17000 - La Rochelle

COMPÉTENCES

- Pilotage de projets transversaux complexes
- Direction d'agences & prestataires
- Gestion de portefeuille produits & innovations
- Storytelling & concepts créatifs
- Leadership collaboratif et participatif
- Créativité & sens esthétique
- Diplomatie, écoute active
- Capacité à fédérer & développer les talents

LANGUES & LOGICIELS

- Anglais: courant
- Espagnol: bilingue | certificat en 1997
- Pack Office
- Circana - Orion - Beauty Research

FORMATION

- Master Marketing, Communication, Stratégies Commerciales à l'INSEEC Paris | 2005
- DUT Techniques de Commercialisation à l'IUT de Reims | 2002

CENTRES D'INTÉRÊT

- Loisirs: arts plastiques, jardinage, lecture
- Sports: course à pied, pilate reformer
- Musique +150 concerts et Voyages backpacking
- Bénévole pour l'Association des Donneurs de Sang de La Rochelle

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

2012-2025 LVMH - KENZO PARFUMS

◆ Chef de Groupe Parfums et Activations Retail | Marketing Développement et Opérationnel | Management 6 personnes | 2019-2025

- Définition et mise en place des orientations stratégiques du pilier parfums Flower by Kenzo (60% du CA)
- Proposition de plans d'initiatives créatifs inscrits dans une perspective 360 (concept, positionnement, moyens)
- Installation d'une nouvelle image de marque permettant de nourrir la franchise (nouvelle copie publicitaire)
- Coordination de la mise en œuvre des plans d'un point de vue développement et déploiement opérationnel
- Elaboration et orchestration de l'ensemble des animations parfums & soins liées aux périodes clés commerciales (cadeaux contre achat)
- Pilotage de la rentabilité, du planning et de l'exécution des offres (coordination internationale)

Chef de Produit Marketing Développement | Management 2 personnes | 2013-2018

- Gestion des lignes L'Eau Kenzo, Kenzo Homme, Kenzo Amour (30% CA)
- Élaboration d'un plan stratégique triennal et budget pour LVMH
- Pilotage des plans marketing et développement de produits
- Identifications d'opportunités business et redéfinition de marque
- Animation du portefeuille de produits et guidelines 360
- Analyse des performances, veille concurrentielle et proposition de budget

Chef de Produit Marketing Opérationnel | Management 1 personne | 2012-2013

- Gestion des lignes L'Eau Kenzo, Kenzo Homme, Kenzo Amour (30% CA)
- Élaboration d'un plan stratégique triennal et budget pour LVMH

2006-2012 LVMH - VINS & SPIRITUEUX

◆ Chef de Marque Marketing Champagne Krug | Management 1 personne | 2012

- Définition et recommandations stratégiques marketing
- Finalisation de l'identité visuelle et envoi des guidelines
- Développement et coordination des nouveautés produits

Chef de Marque Marketing & Merchandising Champagne Veuve Clicquot | Management 1 personne | 2006-2011

- Conception d'outils promotionnels de visibilité en ligne avec la marque
- Développement Off Trade (PLV) et On Trade (service) avec des Designers
- Participation à l'élaboration du plan marketing et réunions internationales