

# AURORE VIVET

## CHARGÉE DE PARTENARIATS

Après 4,5 ans d'expérience en vente / gestion de partenariats et 1,5 ans en gestion de projet dans l'agroalimentaire, je souhaite mettre mes compétences acquises au service de l'univers du sport.

## EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

### Chargée de Trade Marketing Promotion MARS 2024 - PRÉSENT

Petit Navire - Issy-lès-Moulineaux (92)

- Gestion de projet: co-construction, animation et pilotage des Temps Forts catégoriels en étroite collaboration avec des service en interne (Marketing, Juridique, Commercial, Supply)
- Collaboration avec des prestataires externes (PLV, agences de communication)
- Développement de l'expertise catégoriel de la Force de Vente: mise à disposition d'outils d'aide à la revente (argumentaires de vente, moyens)
- Analyse de données et notamment du levier Promotion des performances de l'entreprise et formalisation de recommandations stratégiques
- Gestion et pilotage du budget du service

### Category Manager (Mission de 4 mois) NOVEMBRE 2023 - MARS 2024

Petit Navire - Issy-lès-Moulineaux (92)

- Extractions et analyses de données catégorielles dans le cadre des négociations et des RDV enseignes en collaboration avec la DE
- Echanges avec les enseignes : gestion des problématiques remontées et des demandes, contribution à l'élaboration des plans merchandising CARREFOUR et PROVERA
- Interactions régulières avec le terrain : mise en place d'actions auprès des enseignes suite aux remontées terrain/ redescendes d'informations auprès de la Force de Vente
- Travail d'optimisation d'assortiments dans le cadre des négociations annuelles

### Cheffe de Secteur Proxi SEPTEMBRE 2022-NOVEMBRE 2023

Petit Navire - Départements 75/93/94

- Maximisation de la présence des produits en rayon : DN
- Optimisation de la visibilité des produits : PDL, planches chaudes
- Ventes et reventes d'opérations : MEA, animations
- Elaboration des plans merch Proxi en collaboration avec le Category Manager Merchandising
- Être l'ambassadeur des marques Petit Navire et Parmentier: développement des relations client, veille concurrentielle, application de la politique commerciale de l'entreprise



29 ANS

## CONTACT

+33 6 71 36 04 51

aurore.vivet2@gmail.com

Bagnolet, 93170

<http://www.linkedin.com/in/aurore-vivet>

## FORMATION

2018

NEOMA BUSINESS SCHOOL,  
REIMS

- Double Diplôme International CESEM – Bachelor in International Business Management : Spécialité Marketing

2014

LYCÉE NOTRE-DAME SAINT  
SIGISBERT, NANCY

- Baccalauréat Scientifique avec Option Européenne Anglais

## COMPETENCES

- Vente
- Prospection
- Adaptabilité
- Relationnel
- Maîtrise du Pack Office
- Anglais Courant

## CENTRES D'INTERET

- Football
- Badminton
- Echecs
- Voyages