



Valentine Obert

ingénieure agronome spécialisée en cosmétique et agroalimentaire

disponible à partir de novembre 2023

Contact

-  Paris, France
-  + 33 6 71 56 82 22
-  valentine.obert@agroparistech.fr
-  Permis B

Formation

Ingénieure agronome à AgroParisTech spécialisation Cosm'éthique

De septembre 2019 à septembre 2023

- Achats responsables
- Stratégie RSE et enjeux
- Marketing 360°
- Biologie cellulaire et tests d'efficacité
- Gestion de la qualité et de la production
- Projet en partenariat avec un industriel : Mapping des technologies d'impression 3D alimentaire et applications cosmétiques

Semestre Erasmus à l'université Boku (Vienne, Autriche)

second semestre 2021
environnement et sciences sociales

Classe préparatoire en biologie (BCPST) au lycée Saint Louis, Paris

De septembre 2017 à juillet 2019

Compétences

-  Curiosité
-  Esprit d'équipe
-  Gestion de projet
-  Esprit d'analyse et de synthèse
-  Créativité
-  Anglais fluent (C2) - TOEIC: 985
-  Allemand courant (B2)
-  Maîtrise du pack Office, du langage Python et du logiciel R

Expériences professionnelles

Valorisation scientifique de la photoprotection pour la Division Luxe à L'Oréal R&I

De mars 2023 à septembre 2023 - Paris

Développement du discours scientifique autour de la photoprotection pour les marques de la Division Luxe du Groupe (Lancôme, Armani, YSL, HR, Carita)

- synthèse bibliographique sur les mécanismes biologiques du photovieilissement
- création de supports de communication à destination des équipes marketing et des laboratoires
- rédaction de dossiers techniques formule et ingrédient

Evaluation de la performance de produits de coloration capillaire à L'Oréal R&I

De février 2022 à juillet 2022 - Paris

Etude de la perception consommateur du résultat couleur et de son évolution dans le temps pour optimiser les processus d'évaluation

- analyse de données issues de tests produit
- création et animation d'un groupe d'experts

Conception de produit alimentaire et gestion des opérations chez Petit Côté (start up)

De juillet 2021 à décembre 2021 - Paris

Développement d'une nouvelle gamme de produits de snacking sains et suivi logistique et qualité

- formulation de 3 produits de la définition du concept jusqu'à leur pré industrialisation
- gestion des commandes et stocks e-commerce
- optimisation des processus de formation stagiaire

Engagement associatif

Participation aux Cordées de la Réussite

année scolaire 2019/2020, collège de Trappes
préparation des collégiens à l'oral du brevet

Présidente du club AgroParisPride

mandat 2020 du club LGBT+ d'AgroParisTech
sensibilisation de la promotion aux questions LGBT+ et organisation d'une journée de dépistage sur le campus de Grignon en janvier 2020

Loisirs

Dessin, peinture et écriture
Equitation, randonnée et renforcement musculaire

Yulia PLAKHOTNYUK

DIRECTEUR COMMERCIAL INTERNATIONAL/ EXPORT

75015 Paris
07 72 05 73 69
Yulia.Plakhotnyuk@outlook.com
[linkedin.com/in/yulia-plakhotnyuk/?locale=fr_FR](https://www.linkedin.com/in/yulia-plakhotnyuk/?locale=fr_FR)

15 ans d'expérience dans le business international, Stratégie et développement commercial B2B2C, ScaleUp, Transformation digital, 10 ans de Retail omnicanal, Go-to-Market, Wholesale, Gestion de projet, Développement de partenaires, Cosmétique, Beauty-Tech, Luxe



PROFIL

Directrice de la stratégie commerciale, marketing et des opérations de marque premium à l'international, expérimentée dans l'animation et motivation d'équipes cross-fonctionnelles (ventes, marketing, formation et développement, communication, conception de magasins, finances) et multiculturelle. Je possède une forte expertise de développement de business (retail et wholesale). J'ai plus de 15 ans d'expérience de travail avec les grands comptes et le service client. Je suis impliquée et dynamique, dotée d'une expertise en matière d'augmentation la croissance de chiffres d'affaires, de la rentabilité et de la notoriété des marques de classe mondiale, en complément de la capacité d'analyse et de synthèse, et de plus de 9 ans de gestion de P&L. J'ai un robuste savoir-faire d'analyser le marché, d'anticipation, de création et de développement d'expérience consommateur. Passionnée par l'univers de la cosmétique

Soft Skills

Sens de l'efficacité et du résultat
Communication et aptitude relationnelle
Coordination & organisation
Esprit de synthèse et d'analyse
Out of the Box Thinking

Outils

Google Analytics
Google, Facebook Advertising
Prestashop, Tilda, WIX
Pipedrive
Unlayer

Langues

Russe - maternelle
Anglais - bilingue
Français - courant

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES

Stratégie commerciale internationale :

- ✓ Définition de la stratégie et mise en place du business plan et de la politique commerciale assurant le développement du CA et de la rentabilité. Fixation et révision des objectifs. Adaptation et exécution de la stratégie globale à la stratégie régionale (EMEA) et au niveau national.
- ✓ Développement et mise en œuvre du plan de déploiement et de distribution par pays et par canal, par Grands Compte et par cible.
- ✓ Mise en place des conditions générales et des aspects contractuels pour chaque partenaire et chaque pays.
- ✓ Établissement du budget par pays, par canaux, par projet et recherche de fonds pour soutenir le plan stratégique.
- ✓ L'analyse du marché, l'identification de nouvelles opportunités et des zones de risques.

Pilotage, encadrement et management des équipes :

- ✓ Animation, motivation et fédération des équipes autour d'une stratégie commerciale et une vision commune.
- ✓ Création, optimisation et transformation de la structure régionale (managers régionaux, directeurs de magasins, formateurs). Optimisation de la performance individuelle et collective.
- ✓ Gestion de réseau de magasins jusqu'à 100 points de vente. Accompagnement le développement des compétences des équipes. L'accompagnement l'équipe pour trouver les solutions dans les cases complexes.
- ✓ Réalisation de visites sur le terrain à fréquence régulière, mise au point de plans d'action après chaque visite et suivi de leur exécution.

Suivi et analyse des performances commerciales :

- ✓ Détermination d'objectifs et d'indicateurs de performance clés (KPI) par pays et par canal. Analyse des performances et mise en œuvre d'actions correctives.
- ✓ Assurance un reporting auprès de la Direction Générale du zone et Direction globale.

Relation clients et prospects clés :

- ✓ Accompagnement des partenaires existants et la prospection de nouveaux partenaires.
- ✓ Négociations avec les grands comptes. Développement de la relation avec les partenaires.
- ✓ Accords commerciaux. Plan de développement 360 avec les partenaires stratégiques.

PARCOURS ET RÉSULTATS

World Beauty Experts (Paris)

2022 – présent

DIRECTRICE DES VENTES ET DU DEVELOPPEMENT DU BUSINESS EMEA

- Développement de marques de beauté à l'échelle internationale
- Pilotage de leur stratégie de distribution

JVWEB (Montpellier), NEZA (Paris), GROWTH SOLUTIONS LAB (Montpellier)

2020 - présent

CONSEILLER EN STRATEGIE COMMERCIALE ET MARKETING DIGITAL

Conseils aux marques en matière d'activités commerciales (B2B et D2C), de marketing et de présence sur Internet et les médias sociaux ; service de conseil sur la croissance

ESTEE LAUDER TRAVEL RETAILING EMEA (Londres)

2015 – 2019

DIRECTRICE ZONE EMEA : MARQUES MAC & TOO FACED (CA 100M€, 100 mag, 34 pays, 500 pers)

- Augmentation du CA. Réalisation de profits supérieurs à la norme du secteur de la cosmétique dans la région.
- Transformation et digitalisation de business. Progression du RN de 0.8M€. Augmentation de la productivité vendeur de 20 %. Réduction de T&E de 40 % .
- Réduction de la profondeur de gamme par 60% et augmentation de la productivité de référence de 50% – 300%. Lancement d'une gamme exclusive dans les aéroports qui atteignent 13 % de CA total.
- Mise en place du 'Click & collect' et 'livraison à domicile'.

ESTEE LAUDER RUSSIE & CEI (Moscou)

2006 – 2015

DIRECTRICE GENERALE RUSSIE & CEI : MARQUE MAC (CA 70M€, 60 mag, 6 pays, 400 pers) 2010 – 2015

- Scale-up : CA triplés en 4 ans, RN multiplié par 8 en 3 ans. La Russie est devenue le pays N°1 dans le marché d'Europe continental pour la marque «MAC».
- Réduction du turnover de 20 % grâce à nouveau système de motivation pour le personnel.
- Gérance de fonds solidaires «MAC SIDA» (\$1M - \$3M/an).

DIRECTRICE GENERALE RUSSIE : MARQUES DARPIN ET AVEDA (CA 3M€, 200 mag, 40 pers) 2008 – 2010

- Intégration de la marque « Darphin ». Profit à partir de la 1ere année d'intégration. Taux de présence élevé dans les pharmacies (nouveau canal).
- Lancement de la marque « Aveda » dans les salons de coiffure. Réalisation de projets multi-marques.

DIRECTRICE DU MARKETING RUSSIE & CEI : MARQUE ESTEE LAUDER (CA 50M€, équipe de 4 pers) 2006 – 2008

Gestion du marketing de 3 axes : prévision des ventes, publicité, marketing commercial, merchandising visuel. Augmentation des parts de marché de 10 %. Croissance de taux de notoriété de la marque = 20 %.

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

1998 – 2005

Chef de marques de parfums P&G chez United Europe Holding

2004 - 2005

Chef des nouveaux projets chez Tidy

2001 - 2004

Analyste marketing senior chez ICN Pharma

1998 - 1999

FORMATION (DIPLOMES)

2020 – 21	EFAP (groupe EDH)	MBA Digital Marketing & Business	Paris, France
2000 – 01	Université Strathclyde	MSc Marketing international	Glasgow, Royaume-Uni
1993 – 98	Tcheliabinsk université d'état	MSc Economie mondial	Tcheliabinsk, Russie

FORMATION COMPLÉMENTAIRE

2022	Growth Tribe	Growth Hacking	Paris
2018	Université de Virginia	Design thinking pour innovation	Etats-Unis (MOOC)
2018	IMD école de business	Transformation numérique	Suisse (en ligne)
2010	Bryn Mawr College	ELC program pour top managers	Etats-Unis, Philadelphia



YOANN GUERI

LINK ME



**CONSULTANT ACHAT RSE - BILAN
CARBONE - INGÉNIEUR AGRONOME**

CONTACT

+33-6-75-87-53-93

y.gueri@gmail.com

www.linkedin.com/in/yoanngueri

Auvergne Rhône Alpe

EXPERIENCES

Aujourd'hui

**CONSULTANT ACHAT RSE / BILAN
CARBON**

Consultant Achat RSE :

- Réalisation de diagnostics Achats RSE,
- Structuration tableau de bord de pilotage.
- Définition d'un plan d'action organisationnel et financier.
- Développement d'un plan d'action Achat connecté à la stratégie de l'entreprise.
- Amélioration continue de la qualité et le niveau de service des fournisseurs.
- Développement et exécution des stratégies TCO.

Consultant Bas Carbone :

- Développer les processus de la transition bas carbone.
- Mise en place d'outil de pilotage bas carbone.

Consultant Structuration filières agricoles :

- Audit & structuration des filières matières naturelles.

2021-2023 **RESPONSABLE ACHATS / SOURCING**
2 ans *Tisanerie Happy Plantes*

- Création du service Achat à travers vision TCO.
- Activation de leviers commerciaux, techniques, RSE
- Création tableau de bord Achat
- Cost Saving 8% / an.
- Sécurisation stocks : seuil réappro, QEC, couverture min.
- Audit fournisseurs & Sourcing matières premières

2022 **RESPONSABLE ACHATS & VENTES**
CDD 7 mois *Terra Provence*

- Diagnostic Achat RSE - Cost Saving 5% en 6 mois.
- Audit fournisseur Rose - Turquie
- Prospection clients et développement nouveaux produits.

2016-2021 **RESPONSABLE ACHATS / SOURCING**
5 ans *IES Labo*

- Développement vision TCO Achat
- Activation leviers : AO, contrats pluriannuels, standardisation, massification, matières Bio & locales.
- Sourcing PPAM direct producteurs.
- Démarche Achat Responsable ISO20400.
- Cost saving 3 à 5% / an pendant 5 ans.

HARD-SKILLS

Technique Achat & négociation

Gestion de projets

Excel - Analyse de données

Sourcing fournisseur

Structuration filière approvisionnement

Lean Management

Risk Management

Agronomie

Anglais courant : TOEIC Level

Espagnol courant

Connaissance marché (Acteurs, concurrence, évolution) des matières naturelles

SOFT-SKILLS

Créativité

Esprit critique

Sens de l'initiative

Communication

Ethique / Compliance

Gestion du temps

FORMATIONS



Bilan carbone

Institut Français du Carbone / 2023



Black Belt Achat Lean Management

SWOTT / 2023



Finance de A à Z

Les Geeks des Chiffres / 2021



Master en Agroécologie

AgroParisTech / 2011 - 2012



Ingénieur agro-développement

International ISTOM / 2006 - 2011

Jeanne Métal



24 ANS



LYON



JEANNEMETAL@GMAIL.COM



06 67 57 87 22



PERMIS B + VÉHICULE PERSONNEL



LINKEDIN



FORMATION

- 2021-2023 **ESEPAC, Master Ingénierie Packaging**, Mention Cosmétique
Puy-en-Velay Université Clermont Auvergne
- 2020-2021 **Licence Chimie parcours Packaging**
Aubière Université Clermont Auvergne
- 2019-2020 **Licence Professionnelle Simco en alternance : Métiers de l'instrumentation, de la mesure et du contrôle qualité**
Aubière Université Clermont Auvergne
- 2017-2019 **DUT Mesures Physiques**
Aubière Université Clermont Auvergne
- 2017 **Diplôme du Bac série Scientifique, option Physique**
Riom Lycée Sainte Marie

COMPÉTENCES

Langues :
Anglais : TOEIC, score de 825/990
Espagnol : Niveau B1

Logiciels :
Pack Office
Solidworks
Autodesk Inventor
Illustrator
Photoshop
Gantt Project
GrabCAD
ArtiosCAD
LaTeX

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

- Août 2021-
Septembre 2023 **Sanofi**, Chargée de projets Packaging en alternance
Compiègne Gestion de l'imprimante 3D, des prototypes et visuels 3D, Réalisation d'analyses de cycle de vie et partage des résultats, Suivi du développement des projets packaging, Echange avec les acteurs des projets : fournisseurs, marketing, développement, qualité et réglementaire, sites industriels, Réalisation de veilles packaging/environnementales
- Juillet-Août 2021 **Limagrain**, Employée de laboratoire
Ennezat Analyse d'échantillons de céréales
- Septembre 2019 -
Août 2020 **Europhartech**, Opératrice Qualification/Méetrologie en alternance
Lempdes Suivi et réalisation de la métrologie sur le parc d'instruments, Qualification des équipements, des centrales d'air, des lignes de production et de conditionnement, Mise en place de la méthode Opperet
- Juillet-Août 2019 **Limagrain**, Employée de laboratoire
Ennezat Analyse d'échantillons de céréales
- Avril-Juin 2019 **Aubert&Duval**, Stagiaire laboratoire de métallurgie
Ancizes Calculs d'incertitudes sur l'essai de traction
- Juillet-Août 2018 **Limagrain**, Employée de laboratoire
Ennezat Analyse d'échantillons de céréales
- Juillet 2016 Ensemble scolaire Les Cordeliers, Bénévolat comptabilité
Clermont-Ferrand

SAVOIR-ÊTRE

Capacité d'adaptation
Curieuse
Organisée
Travail d'équipe

CENTRES D'INTERET

- Rugby
- Cosmétiques
- Basket (10 ans)
- Aérobic (7ans) pratique et coaching

+

Ancienne trésorière de l'association des conscrits de Chappes

Membre actif du BDE ASEPC 2021-2023