

Laurent LEGAGNOUX
11 rue Favier
94360 BRY SUR MARNE
contact@harperagency.fr
41 ans (29/11/1969)



DOMAINES DE COMPETENCES

COMMERCIAL

- ❖ Développement commercial., vente.
Segments: (cosmétique, bijouterie/joaillerie, mode/accessoires et optique).
- ❖ Prospection, fidélisation, actions commerciales.
- ❖ Gestion de réseaux de distribution.
- ❖ Implantation des marques sur de nouveaux points de ventes.
- ❖ Suivi du plan merchandising (français et international).

MARKETING

- ❖ Définition de la stratégie de lignes de produits (cosmétique et joaillerie).
- ❖ Gestion des lignes (création, développement, ROI).
- ❖ Conception de communication/ information et formation/optimisation CRM.
- ❖ Veille concurrentielle.
- ❖ Gestion du marketing événementiel.

COMMUNICATION

- ❖ Développement de stratégie de communication.
- ❖ Réalisation des supports de communications (print, web, médias).
- ❖ Gestion des différents médias.
- ❖ Gestion de la communication événementielle (events, séminaires, salons).
- ❖ Opérations de Co-Branding.

MANAGEMENT

- ❖ Recrutement.
- ❖ Formation des équipes internes et externes.
- ❖ Gestion du personnel.
- ❖ Gestion de centre de profit (budgets, personnel, stocks).

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

- 06/2009 – à ce jour **HARPER AGENCY**, agence marketing opérationnel /communication, Paris.
Responsable Commercial
- prospection de clientèles diverses.
(entreprises, grands groupes et institutionnels)
 - développement de solutions de communications.
(print, web, visuels, actions commerciales, events internes/externes)
 - segment de marchés.
(cosmétique : lancement de produit, séminaires internes)
(mode/joaillerie : lancement de marques, défilés, salons, catalogues, RP)
(distribution : événementiels commerciaux par ex « semaine de l'homme »)
(grands groupes : communication print, actions web, séminaires)
(institutionnels : actions vie locale et dynamisme économique)
- 06/2007- 06/2009. **R. Querlioz Design**, joaillier, Paris.
Sales Manager.
- gestion du showroom, rue Cambon, Paris.
 - prospection et fidélisation de la clientèle.
 - gestion de la nouvelle gamme « Delta » (définition, lancement/retail).
 - création d'évènements (nouvelles collections, ventes privées).
- 01/2006- 06/2007 **Intérim divers entrecoupés de voyages internationaux (famille).**
Responsable de point de Vente.
- localisations (centre ville, centres commerciaux et travel retail).
 - segments (cosmétique, bijouterie et mode/accessoires).
- 01/2001-12/2005 **SISLEY COSMETIQUES**, Paris et Monde.
Responsable de formation Internationale.
- formation des filiales et des distributeurs (shop et manager).
 - implantation de la marque sur des nouveaux marchés.
 - réalisation des outils de formations adaptés par zone.
 - participation à la stratégie de lancement de nouveaux produits.
 - management du pool formation (France et Export).
 - organisation des séminaires annuels / états généraux.
- 01/1996-06/2000 **CAPUCINE**, Groupement de parfumerie sélectif (Ile de France).
Responsable de Magasin
- gestion des 7 points de vente (instituts et parfumeries).
 - création d'actions commerciales en partenariat avec les marques.
- 09/1992-12/1995 **BNG PERSOL**, **Guess**, **Persol**, **J.L. Scherrer** optiques et solaires luxe, France.
Chef de Secteur.
- négociation/ vente des produits aux réseaux de distribution.

FORMATION

- 2000 **HEC**, (Jouy en Josas), formation professionnelle "CESA Marketing"
- 1989-1992 **ESC-CBI** (Paris). « Master Marketing et Communication »
- Français :** langue paternelle.
- Anglais :** courant (langue maternelle)
- Espagnol :** professionnel (négociation et formations en espagnol).