Loreline WOLF

@loreline wolf

POSTES COMMERCIAUX OU MARKETING OPÉRATIONNEL

Profil orienté négociation, trade marketing et développement international, avec une expérience confirmée en gestion de portefeuilles clients, activation de marques premium et coordination de projets d'envergure. Forte adaptabilité multiculturelle grâce à un parcours académique international et des expériences terrain et siège chez des acteurs clés tels que Campari, Moët Hennessy Diageo et Lindt, alliée à un sens aigu du relationnel et de la performance.

loreline.wolf@gmail.com
32 Rue Villeneuve
Clichy (92110)
Née le 29/11/1999
Permis B
International
Bordeaux
07 61 93 06 28

Langues

Anglais courant, niveau C1

Espagnol niveau B2

Atouts

Persévérante

Esprit d'équipe, adaptabilité

Curieuse, multiculturelle

Communication et relationnel

Informatique

CRM: Phoenix (CRM interne)

Pack Office Word, Power Point, Excel et iMovie

Google Certificate

Centres d'intérêt

Voyages Interail, échanges académiques, Voyages seules: Asie, Amérique, Europe et Afrique

Natation depuis l'âge de 12 ans

Conservatoire : solfège et flûte traversière pendant 6 ans

Plongée sous-marine : niveau 2, snorkeling

Surf : Bretagne et Hawaii

Expériences professionnelles

Depuis mars 2024

Responsable de Secteur Circuit Grande Distribution Paris Ouest
Campari France Paris

Négociation & développement commercial : gestion d'un portefeuille de 200 points de vente, optimisation des assortiments et implantation des produits, développement de partenariats solides avec les enseignes.
Trade marketing & activation : déploiement national de campagnes (Aperol, Mouton Cadet), mise en place d'opérations événementielles (flagships, meubles ou autre PLV) et mise en place d'animations
Management opérationnel : gestion et pilotage d'une équipe de 7 stagiaires pendant la période des JO pour la marque Aperol, coordination opérationnelle et logistique.
Résultats clés : top 3 national des commerciaux, meilleure évolution de volume pour Aperol (+13,9%), 15 flagships Aperol négociés et déployés pendant les JO.

De septembre 2022 à août 2023

Assistante Merchandising
Moët Hennessy Diageo Paris

Pilotage du déploiement de concepts merchandising (Caves connectées) auprès des équipes terrain et des agences, en coordination avec les équipes marketing et category managers. Gestion de la communication interne via newsletters et suivi opérationnel des projets. Relations quotidiennes avec les responsables de secteurs et directeurs régionaux pour assurer cohérence et performance des initiatives.

De juillet 2021 à décembre 2021

Cheffe de Secteur PROXI
Lindt Paris

Échanges avec les interlocuteurs des petites surfaces (franprix...) pour gérer la présence et visibilité de la marque dans les rayons, installer la campagne de Noël et négocier les commandes de Pâques.

De janvier 2021 à juin 2021

Sales Development Representative
Nestor (startup foodtech) Paris, France

Prise de rendez-vous pour les commerciaux via téléphone, recherche de nouveaux prospects, pitching de l'entreprise et des nouvelles offres s'adaptant à la pandémie.

De juillet 2020 à août 2020

Conseillère/vendeuse
Decathlon Rayon sports nautiques

Conseil et vente de matériel nautique aux clients, mise en rayon et gestion des différentes commandes.

Diplômes et Formations

Décembre 2023

WSET Wine Niveau 2
Wine & Spirit Education Trust - Obtenu avec mérite Paris

De septembre 2019 à juillet 2023

Master Retail Business Development - Programme Grande Ecole
Rennes School of Business Rennes

De janvier 2022 à mai 2022

Echange universitaire Master 1
Manoa University Honolulu, Hawaii

De septembre 2017 à juillet 2019

Classe Préparatoire aux Grandes Ecoles (CPGE) ECE
Lycée Alexandre Dumas Saint-Cloud, France