



Alexandra MOSSAKOWSKI

www.linkedin.com/in/alexandra-mossakowski-0a9076367

Profil

Une carrière à la croisée des chemins entre le commerce et le marketing.

Gestion de projet en contexte de transformation et à l'international.

Compétences

Stratégie marketing B2C et B2B
Développement produit
Pilotage de plan d'activation
Merchandising
Achats / négociation
Gestion de projet
Management

Soft skills

Adaptabilité
Esprit d'équipe
Conduite du changement
Capacité d'analyse
Autonomie

Outils

Pack office
SAP, PBI, My Report
Salesforce, E-deal CRM, SFMC

Langues

Anglais : professionnel
Allemand : avancé
Polonais : langue maternelle

Contact

31 rue de la Cour
45470 REBRECHEN
mossakow@club-internet.fr
tel : 06 03 29 92 79

Expérience professionnelle

Responsable Trade Marketing Thermor

2023-2025

GROUPE ATLANTIC, Saran

- Définition et mise en place des plans d'action trade marketing Thermor,
- Pilotage de la performance de nos actions marketing et commerce,
- Optimisation du parcours client omnicanal : site web, service client, sales
- Exploitation data et segmentation client,
- Mise en place d'un programme de marketing relationnel,
- Développement la visibilité de la marque sur les supports digitaux (sites web, réseaux sociaux), en magasin (PLV, écrans TV) ou lors de salons
- Management et animation de projets transverses

Chef de Produits / Acheteur – Peinture et décoration

2017-2023

MR BRICOLAGE SA, La Chapelle St Mesmin

- Construction et pilotage de l'offre produit en magasin et digitale,
- Veille concurrentielle produits, services et réglementaire,
- Développement de l'offre en MDD et à marque nationale,
- Sensibilité RSE – création d'une gamme de lasures biosourcées,
- Pilotage de la rentabilité de la gamme de produits,
- Négociation des accords annuels avec les fournisseurs,

Responsable Marketing et Relation Client

2015-2016

CCI Loiret, Orléans

- Pilotage de la politique de relation client à 360°: chef de projet Centre d Relation Client (animation call center, suivi qualité performance, enrichissement base connaissances, coordination des campagnes digitales)
- Chef de projet pour la mise en place d'un logiciel de CRM au sein de Loire & Orléans Eco

Chef de Produits / Acheteur – Décoration

2008-2013

LEROIY MERLIN France, Lezennes

- Ecriture du plan stratégique du rayon dans le cadre de la Vision 2022
- Développement de nouveaux produits du design et packaging au déploiement opérationnel,
- Définition du plan d'action commerciale cross canal de la gamme de produits,
- Animation du réseau de 120 magasins
- Pilotage d'appels d'offres internationaux pour l'ensemble du groupe ADEO,
- Pilotage du compte d'exploitation (CA, politique prix, actions sur le stock, marge, négociation des contrats annuels pour la France et l'international)
- Management : 2 personnes

Directrice adjointe Marketing et commercial

2003 - 2008

Cabinet d'études TOPOLAB », Villeneuve d'Ascq

- Définition et mise en place de la stratégie Marketing de TOPO LAB: redéfinition de l'offre, nouvelle politique commerciale et création d'outils marketing,
- Mise en place d'un outil CRM,
- Management de l'équipe commerciale – 12 personnes

Responsable du Développement des Ventes

2002-2003

PROCTER & GAMBLE, Neuilly sur Seine

- Mise en œuvre de la stratégie commerciale en hypermarchés et supermarchés
- Merchandising, PLV

Formation

ESSEC promotion 2002,

Majeure Marketing des Produits de Grande Consommation