

**IFAG**®  
**ALUMNI**  
NOTRE RÉSEAU  
DEPUIS 1968



# **LUXE & COSMÉTIQUE**

**CARNET D'ENTRETIENS AVEC LES DIPLÔMÉS**



## Céline ANSEL

National Key Account Manager

Corporate Sales B2B

MOÛT HENNESSY DIAGEO France

IFAG Auxerre - Promotion 2009

### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Ayant eu de très bons résultats au concours des Négociales, c'est naturellement que je me suis lancée dans l'univers de la négociation.

Ma première étape fut le choix de la grande distribution via un stage puis un CDI chez **UNILEVER** en tant que Responsable de secteur sur la partie Home and Personal Care.

Puis en 2015 j'ai rejoint **MOÛT HENNESSY DIAGEO** intégrant ainsi l'univers du Luxe et j'ai enrichi mon poste avec des missions diversifiées : élaboration de Business plan, accompagnement des nouveaux entrants, formations produits...

Promus Key Account Manager Corporate Sales B2B depuis 2018, je gère aujourd'hui le développement d'un portefeuille clients BtoB (des comptes pouvant aller jusqu'à 3M€ de CA). Dans ce cadre je manage les campagnes digitales de prospection et de recrutement, les négociations commerciales, l'élaboration des plans annuels auprès de mes clients (programmes incentive, lancements de nouveaux produits, événements internes & externes...) et participe activement aux innovations du service en termes d'outils de communication et de Service Client.

### Les tendances à venir dans ton secteur ?

Les français consomment moins mais mieux. L'achat plaisir prime avec des nouveaux modes de consommation comme la mixologie (cocktail) ou le champagne sur glace.

### Quelle est ta valeur ajoutée ?

Outre ma capacité d'adaptation que j'ai développée en sachant passer du terrain au siège d'un groupe, j'ai aussi une grande polyvalence. L'art de la négociation et savoir développer une vision stratégique permet d'aborder tous types de problématiques.

### Ce que la vie t'a appris ?

La vie m'a appris qu'il fallait savoir prendre le temps, le temps d'écouter, de travailler avec les autres. Une équipe est toujours plus forte. Le travail en équipe est un enrichissement.

### Et pendant ton temps libre ?

Le sport me permet de garder un équilibre et une dynamique entre vie professionnelle et personnelle.

Sinon, en plus d'aller au cinéma et flâner lors d'expositions, j'aime également voyager afin de découvrir d'autres cultures.

### Ton ambition ?

Rester passionnée par ce que je fais !

### Ta philosophie de vie ?

« Si vous faites ce que vous avez toujours fait, vous obtiendrez ce que vous avez toujours obtenu. »  
(Anthony Robbins)



## Vincent BARNES

### Secrétaire Général de la LA COMPAGNIE MÉDOCAINE DES GRANDS CRUS

IFAG Toulouse - Promotion 1998

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

J'ai rejoint **L'OPERA DE BORDEAUX** (350 salariés – 25 M€ de budget) et sa nouvelle équipe de direction fin 1997 afin de mettre en place le contrôle de gestion. Après une intense période de restructuration et de normalisation des procédures, un service des finances et des achats, dont on m'a confié la responsabilité, a pu voir le jour en 2000.

J'ai ensuite occupé dans cette structure les fonctions de DAF Adjoint (2002 – 2004). Ces années passées à l'Opéra ont été très riches : elles m'ont permis d'entamer une vie professionnelle intense me permettant de concilier ma formation de départ avec une passion personnelle, celle de la musique.

Peut-être parce que je suis profondément attaché à la région bordelaise, c'est le marché du vin qui a ensuite retenu mon intérêt et ma curiosité. J'ai occupé les fonctions de DAF de **LA COMPAGNIE MÉDOCAINE DES GRANDS CRUS** en manageant une équipe de 7 personnes. Dix-huit ans plus tard en 2020, je deviens Secrétaire Générale de cette Compagnie. Notre CA varie de 35 à 50 M€ selon les campagnes de primeurs.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Les deux entreprises dans lesquelles j'ai travaillées m'ont demandé de restructurer totalement mon service voire au-delà. A chaque fois, il s'agit de remettre de l'ordre, revoir les procédures, re-staffer les équipes. Un challenge passionnant !

#### La tendance à venir sur ton marché ?

Les propriétaires vont faire des vins de plus en plus qualitatifs et très brandés avec des segments de marque 1<sup>ers</sup> vins/2<sup>e</sup> vins/3<sup>e</sup> vins.

Les châteaux propriétaires de grands crus vont mettre à disposition des négoce leur « Brand Ambassador ». Leur mission : parler de la marque, tenir un discours sur la propriété, le vin...

#### Si tu changeais de métier ?

Sans doute revenir vers le chant. A une époque de ma vie, j'ai été intermittent du spectacle en tant que chanteur lyrique ce qui m'a permis de pas mal voyager. J'ai fait partie d'un chœur et enregistré des disques baroques.

#### Et pendant ton temps libre ?

Aujourd'hui, je cours 4h/semaine afin de pouvoir faire des marathons ou semi-marathons.

#### Tes plus belles réussites

- Avoir réussi à donner du sens et à obtenir l'adhésion des équipes lors des restructurations que j'ai menées.

Un accompagnement au changement qui a nécessité de garder le cap quelles que soient les obstacles et de retrousser ses manches pour montrer l'exemple et obtenir une réelle légitimité.



## Caroline COLINET

### Contrôleuse de gestion industriel LVMH FRAGRANCE BRANDS

IFAG Paris - Promotion 2007

#### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai choisi la gestion dès le début de mes études puisque j'ai fait un DUT GEA puis une licence pro « Contrôle de gestion ». A l'IFAG Paris, j'ai poursuivi ce cursus en alternance en tant que contrôleuse de gestion au siège de **KPMG** et cela pendant 2 ans.

Souhaitant découvrir d'autres entreprises, j'ai intégré, dès ma sortie de l'IFAG, un poste de contrôle de gestion « Médias » (en interaction avec le marketing et la com) au sein de la société **DIM SAS**.

Au bout d'un an et pour des raisons personnelles, je m'expatrie à Amsterdam où je trouve un VIE, via Ubifrance, chez **RCI**, banque propre à Renault. Pendant 2 ans j'ai la charge du contrôle de gestion sur la partie BtoB.

De retour en France, je saisis une opportunité chez **SFR** en contrôle de gestion « Achats » afin d'aider les acheteurs dans leurs négociations (mobiles, accessoires, cartes Sim). Trois années passionnantes où je mets en place des outils nécessaires au suivi de la performance financière des achats.

Printemps 2014, un membre de mon réseau me parle d'un poste de contrôleur de gestion qui se libère dans une usine de cosmétiques et parfums du **Groupe LVMH** située à Beauvais, ma ville d'origine. Je passe plusieurs entretiens et suis embauchée en juillet 2014. Mon poste recouvre plusieurs missions : l'exercice budgétaire (6f/an), les clôtures mensuelles, la gestion des stocks, les calculs relatifs à la performance (main d'œuvre, machines...)

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Indéniablement chez KPMG. Ce fut une école formidable en termes de méthodologie, d'apprentissage d'une charge de travail phénoménale, de stress, d'objectifs...Parallèlement, j'ai aussi compris que ce milieu strict, sans contact humain véritable n'était pas fait pour moi.

#### Si tu changeais de métier ?

Je ferais de la pâtisserie !

#### Et pendant ton temps libre ?

De la pâtisserie, des travaux manuels, du shopping et bien évidemment ma famille. Je vais reprendre le sport à la rentrée car suis maintenant installée dans la région de Beauvais depuis plusieurs mois.

#### Tes plus belles réussites

- Les deux années où j'ai vécu et travaillé à Amsterdam : il a fallu que je m'adapte à un autre mode de vie, travaille dans une langue étrangère (anglais). Au final, ce fut d'une grande richesse personnelle et professionnelle, sans oublier l'environnement dans lequel s'est déroulée cette période car la vie au sein de la capitale des Pays Bas est extrêmement agréable !



# Yoann COMBET

## Manufacturing Controlling Director VAN CLEEF & ARPELS

IFAG Lyon - Promotion 2010

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès mon diplôme en poche en 2010, j'ai rejoint le siège de **OREXAD** (Groupe Rubix) à Lyon, un groupe de fournitures industrielles comprenant 200 boutiques en Europe. Seul financier controller au départ, j'ai créé le département jusqu'à avoir une équipe de 3 personnes. A partir de 2013, on me confie l'implantation de SAP BPC dans les filiales du Groupe.

En 2015, j'intègre le contrôle de gestion industriel de **CARREFOUR** à Annecy.

Un an plus tard, je rejoins la Maison **VAN CLEEF & ARPELS** à Genève. Responsable du Controlling « Opérations & Métiers » (Ateliers de production, Logistique, R&D, achats de pierres & autres savoir-faire), j'ai eu la délicate mission de réorganiser une partie du service Controlling. Aujourd'hui, membre du CODIR Opérations & Métiers, je participe à l'élaboration du plan stratégique et à de multiples projets, et m'assure que les 4 contrôleurs de gestion seniors qui m'accompagnent soient de véritables Business Partner pour les Directeurs métiers.

### Les tendances à venir dans ton métier ?

L'analyse de données et la finance prédictive seront à mon sens les grands moteurs de demain ... et ce, quel que soit le secteur d'activité ! Le métier de contrôleur de gestion s'oriente vers un métier de stratégeste qui sait exploiter la donnée.

### Quelle est ta valeur ajoutée ?

Dans l'analyse, j'aime apporter un autre regard et casser les codes ! Dans l'action, pour accélérer le changement, je sensibilise tous les acteurs aux enjeux de production et simule puis projette les décisions prises.

### Ce que la vie t'a appris ?

Deux réflexions : je suis attaché à l'idée de la bonne personne au bon moment. Et je pense que si l'on se donne les moyens, on arrive à ses fins.

### Et pendant ton temps libre ?

Je profite de ma famille et de la nature en général : randonnée en montagne l'été, trail le weekend, ski l'hiver.

Je suis également sensible à l'écologie et tente de réduire mon empreinte carbone au maximum.

### Ton ambition ?

Pas d'ambition précise si ce n'est être heureux et profiter de chaque instant.

### Ta philosophie de vie ?

Chaque chose arrive pour une bonne raison.



## Olivier DUPONT

Directeur de Division Public Développement  
Omni canal – France Belgique  
EUGENE PERMA

IFAG Paris - Promotion 1988

### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Dès que j'ai fait le choix de l'orientation de ma carrière vers la vente, je me suis donné pour objectif de devenir directeur général à 40 ans. J'y suis ! Plus sérieusement, après l'IFAG, j'ai cherché un grand groupe international présent dans le circuit de la grande distribution et je suis entré chez **Kraft Foods** (Kréma, Kiss Cool, Malabar...) France. En 8 ans, je suis passé du poste de chef de secteur grande distribution, à celui de directeur trade marketing et développement des ventes. Depuis, j'ai enchaîné une demi-douzaine de postes, chez **Seagram France distribution** (vins et spiritueux), **Yoplait**, **Cadbury** (boissons sans alcool) en élargissant mon champ d'expérience à l'international. Il y a 6 ans, j'ai intégré le groupe français **Eugène Perma**, spécialiste des produits capillaires. D'abord en tant que DG des produits grande consommation et, depuis quatre ans, en tant que DG international.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Ce serait Seagram, où j'ai d'abord été directeur de clientèle grande distribution puis directeur national des ventes.

J'y ai vécu l'ambiance particulière de fin de vie d'une entreprise qui a été vendue, mais j'ai tenu à rester solidaire de mon équipe commerciale jusqu'au bout. De mon moral dépendait celui de mes collaborateurs, je me sentais une responsabilité morale envers eux... Je suis sorti plus fort de ces moments quelquefois difficiles.

### Les tendances à venir dans ton métier ?

Je pense que la tendance est à la proximité avec la croissance des supermarchés. La déshumanisation actuelle atteint ses limites, on va revenir à des choses plus simples après la surenchère actuelle de certaines marques. J'inculque pour ma part à mes équipes le respect du consommateur.

### Si tu changeais de métier ?

Je resterais dans le secteur des produits de grande consommation, pourquoi pas en parfumerie ou parapharmacie. Je prendrais des parts dans une entreprise.

### Et pendant ton temps libre ?

Je passe le temps qui me reste avec ma femme et mes deux filles, avec qui je fais du jogging ; je fais aussi un peu de vélo.

### Tes plus belles réussites

- Depuis que j'ai intégré mon poste actuel de directeur général international. La croissance d'une marque comme Pétrole Hahn, et aussi Eugène Color dont on a, en 5 ans, multiplié par deux les volumes de vente dans un marché en recul.

Nous sommes devenus la 2<sup>e</sup> marque du marché

C'est le fruit du travail de toute une équipe.



# Mina EL HADRAOUI

## Directrice Nationale NATURAL DIAMOND COUNCIL

IFAG Paris - Promotion 2005

### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Après des débuts chez **CHRISTIAN BERNARD Group**, l'un des leaders mondiaux de la bijouterie-joaillerie, je suis «chassée» pour lancer le site d'e-commerce **DIAMANT-UNIQUE.COM**. Nous étions 2 au départ et 150 collaborateurs lorsque je suis partie. J'intègre ensuite **LA MONNAIE DE PARIS**, en tant que responsable « art et luxe ». Trois années et demie d'émotion pour moi qui suis passionnée d'art et de patrimoine. J'avais la charge de toute la fonderie d'art, les médailles et les décorations officielles. J'ai eu la chance de travailler avec des grandes personnalités : les ayants droit de Paul Belmondo, les descendants d'Antoine de Saint-Exupéry, Christian Lacroix...

Mais le contact international commençait à me manquer sachant que j'ai toujours aimé les langues étrangères et voyager. C'est pourquoi, j'accepte de rejoindre **GRINGOIRE JOAILLIER** en 2013 en tant que Brand et managing Director puis Directrice Générale. Ma mission avec une équipe de 20 personnes : développer la marque en France et à l'international en tenant compte des contraintes du groupe Thaïlandais Pranda, auquel nous appartenons.

Six ans plus tard, je deviens Directrice Nationale du **NATURAL DIAMOND COUNCIL**, un domaine que je connais bien.

### Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma vision et connaissance stratégique du marché, la créativité et l'anticipation sur les besoins de demain. J'ajouterai mon multiculturalisme qui me permet de comprendre beaucoup de mon environnement global.

### Ce que la vie t'a appris ?

Le travail, la persévérance paient toujours. Porter les projets avec foi, conviction me semble être une dimension essentielle pour mener à bien leur aboutissement.

### Et pendant ton temps libre ?

Ma famille est un point d'ancrage important, pour me ressourcer. J'aime aussi me promener dans les rues de Montmartre, mon quartier de prédilection.

Je cours les expositions en ce moment (Miro, JM Basquiat, On The Wall Michaël Jackson). Je donne aussi de mon temps à la lutte contre les discriminations faites

### Ton ambition ?

A terme, développer ma propre marque.

### Ta philosophie de vie ?

« On ne voit bien qu'avec le cœur, l'essentiel est invisible pour les yeux »  
(Antoine de Saint-Exupéry)



# Nathalie GEORGE

## HR Business Partner MANUFACTURE ROGER DUBUIS (GROUPE RICHEMONT)

IFAG Toulouse - Promotion 1997

### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

J'ai toujours eu envie de faire des RH. Cela a commencé durant ma 3<sup>e</sup> année à l'IFAG où j'ai travaillé dans une agence d'intérim. Après l'IFAG, j'ai suivi un DESS d'ingénierie de formation et des systèmes d'emploi à Toulouse en alternance pendant 2 ans. J'ai ainsi eu l'opportunité de travailler au sein du département Formation de la **CNAM DE TOULOUSE** en tant que Chargée de formation pour élaborer un plan de formation bureautique et informatisation.

Puis mon arrivée à Paris me permet rejoindre **DELOITTE** au poste de responsable formation (4500 collaborateurs France) pendant 3 ans. Mon mari est muté à Genève et je décide d'élever ma 1<sup>ère</sup> fille dans ce nouveau pays. Je réintègre le milieu professionnel au bout de 3 ans chez **MANPOWER** d'abord puis **EXPERIS** à Genève. Pendant 4 ans, je me familiarise avec l'environnement professionnel Suisse.

Après plusieurs missions RH, le Groupe Richemont me propose d'intégrer **BAUME & MERCIER** en décembre 2012 en tant que HR Business Manager. Ma mission : le recrutement pour la Suisse et l'ensemble des filiales, la formation des 220 collaborateurs répartis dans le monde et l'accompagnement tout au long de leur carrière (Talent management)

Cinq ans plus tard, en 2018 je rejoins une autre filiale du groupe : **LA MANUFACTURE ROGER DUBUIS** au poste de HR Business Partner.

### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

Intégrer Deloitte à 26 ans, un des big 5 du Conseil et de l'Audit, fut un réel accélérateur de carrière qui a forgé ma culture RH internationale ainsi que mon expérience en talent management et en ingénierie de la formation.

### La tendance à venir dans ton métier ?

Le secteur du luxe connaît une croissance à deux chiffres. Notre défi RH sera d'avoir la bonne personne au bon endroit ! Pour fidéliser les plus jeunes, nous prévoyons des actions faisant cohabiter des profils seniors et juniors ainsi qu'une mobilité Inter-maisons au sein du Groupe Richemont.

### Si tu changeais de métier ?

Acheter une vieille ferme, la retaper et monter des chambres d'hôtes.

### Et pendant ton temps libre ?

J'aime cuisiner, m'occuper de mes deux filles, faire du ski et de la randonnée. Je fais également partie d'un club de vins où chacun des 12 couples membres présente, à tour de rôle et mensuellement, son coup de cœur.

### Tes plus belles réussites

- D'avoir été responsable de la formation des 4500 collaborateurs en France du cabinet Deloitte à 26 ans et d'avoir créé l'Institut du Management Deloitte, un parcours de formation transverse mêlant e-learning et formation traditionnelle.
- De participer au développement RH du Groupe Richemont, le 3<sup>e</sup> groupe mondial de luxe (Beaume & Mercier, Cartier, Van Cleef & Arpels, Jaeger-LeCoultre, Chloé, IWC, Mont Blanc, Lancel...).



## Sébastien GIL

### Directeur des Systèmes d'Information groupe DIPTYQUE PARIS

IFAG Paris - Promotion 1996

#### Comment es-tu arrivé à ton poste actuel ?

Mon DUT Informatique en poche, j'ai choisi l'IFAG pour apprendre la gestion et le commerce. A ma sortie en 1996, je suis parti faire mon service militaire. J'enchaîne avec un poste de formateur bureautique chez **IBM** pendant 2 ans et en 1999, je découvre le retail chez **Sergio Tacchini**. Responsable informatique pendant 3 ans à gérer le réseau de 20 boutiques, je poursuis cette même fonction chez **Prada** durant 4 ans. En 2005, **Atos** me propose de faire des missions de consulting Carrefour. Un rôle que je mène jusqu'en 2007 période à laquelle **Nespresso** me propose le poste de Directeur informatique de la filiale française (20 personnes en connexion avec 1000 collaborateurs sur 30 sites). Après plus de 10 ans, passé à ce poste, Nestlé me confie, en juillet 2018, la Direction de Nespresso Professionnel, la partie BtoB.

En 2021, je change de secteur mais pas de métier en rejoignant Diptyque Paris (parfumerie) en tant que DSI Groupe.

#### Une de tes expériences professionnelles marquantes ?

La découverte du retail chez Sergio Tacchini a donné un sens à ma carrière.

Ce mode de distribution nous amène à rester, en permanence, proche de la clientèle tout en pensant constamment bénéfiques ou avantages clients ! Notre métier de technicien en ressort renforcé par plus de visibilité et d'utilité.

#### La tendance à venir dans ton métier ?

Il faudra apprécier chaque projet informatique à travers le prisme « changement et organisationnel » et non seulement dans une optique de branchement de câbles. Nous serons une aide pour les décideurs métiers dans leur projet à 3 ou 5 ans. L'objectif étant de transformer le DSI (Directeur des Systèmes d'information) en DOSI (Directeur de l'Organisation et des Systèmes d'information) !

#### Si tu changeais de métier ?

Si j'arrêtais complètement de travailler, je ferais de la pétanque !

Sinon, je serais commentateur sportif. J'adore le sport et les ambiances qui règnent autour d'un événement sportif quel qu'il soit !

#### Et pendant ton temps libre ?

Du jogging type semi-marathon de Paris que j'ai fait dernièrement. Mais faute de temps, je consacre tout le reste de mon temps à ma famille et mes 2 enfants

#### Tes plus belles réussites

- Assurer une transition culturelle d'une PME vers une filiale d'un grand groupe International.
- A mon arrivée en tant que DSI chez Nespresso, nous étions 4 en France. Aujourd'hui, le service comprend une vingtaine de personnes. D'artisanales, nos méthodes de travail sont devenues celles d'une filiale d'un grand groupe.



# Claire NEDELEC

## Directrice des opérations L'ATELIER DU SOURCIL (IEVA GROUP)

IFAG Paris - Promotion 2017

### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

Titulaire d'un BTS en Esthétique et Cosmétique, la jeune femme a réalisé l'essentiel de sa carrière au sein de l'Atelier du Sourcil, d'abord en tant que praticienne à partir de 2012 puis - après l'obtention d'une licence en Développement Commercial et d'un Master II à l'IFAG Paris en 2017 - aux côtés d'un franchisé de dix Ateliers qu'elle accompagne dans son développement commercial pendant cinq ans.

En janvier 2019, Claire Nedelec reprend la gérance de deux **ATELIERS DU SOURCIL** en tant que franchisée et devient consultante pour le réseau intégré de la marque. Elle participe ainsi à l'optimisation de la stratégie commerciale de l'enseigne.

Aujourd'hui, la jeune femme de 27 ans est toujours propriétaire de 2 boutiques et a rejoint **IEVA GROUP** en tant que Directrice des Opérations du réseau intégré de sa filiale Atelier du Sourcil. Son périmètre regroupe 200 salariés répartis sur 40 boutiques (109 au total) avec un rythme soutenu d'environ 10 ouvertures par an (50% en propre et 50% en franchise).

### Les tendances à venir dans ton métier ?

Si les rendez-vous en boutique restent indispensables, nous développons nos outils digitaux : rdv et paiement en ligne, visio conseil individuelle et vente en ligne de nos produits. Nous nous appuyons également sur la force du groupe IEVA avec des produits connectés qui permettent de faire un diagnostic individuel de votre peau, une analyse de votre environnement...

### Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma polyvalence après avoir occupé l'ensemble des postes au sein de l'Atelier du Sourcil : esthéticienne, responsable de boutiques, fonctions support en RH, compta, commercial... Sans oublier que je suis encore responsable et propriétaire de 2 boutiques (à Asnières et Levallois).

### Et pendant ton temps libre ?

Je cours et fais du Handfit lorsque j'ai un peu de temps car les boutiques sont ouvertes 7j/7 ! Je fais des dons, via mes 2 boutiques Ateliers du Sourcil, à un Club de Handball près de chez moi. Personnellement, je donne à la SPA car j'aime les animaux.

### Ta philosophie de vie ?

- Quand on veut, on peut !
- On ne peut pas exiger des autres ce que l'on exige de soi-même. Un bon manager doit s'adapter.

### Les liens utiles

[L'atelier du sourcil](#)

[Ieva Group](#)



## Alice TAILLON

### Clienteling Coordinator CHRISTIAN LOUBOUTIN

IFAG Lyon - Promotion 2016

#### Comment es-tu arrivée à ton poste actuel ?

En 2010, je suis diplômée d'une licence d'anglais LLCE à l'université. Après ma licence, je suis partie vivre et travailler 2 ans à Melbourne, en Australie (Working Holiday Visa).

De retour en France, je passe un Master Français langues étrangères. Cependant, j'avais envie de rentrer dans l'univers de la mode et du luxe. Alors, je décide d'intégrer l'IFAG au niveau Bachelor pour renforcer mes notions de Business, de finances et de management. Mes 3 ans d'études en alternance chez **ECODIS** (secteur construction) m'ont permis d'apprendre le métier de commercial sédentaire export. Je travaillais à l'international, avec des entreprises basées au Maghreb, aux Emirats Arabes, au Luxembourg, en Belgique...

A la fin de mon diplôme à l'IFAG, je postule chez **LOUIS VUITTON** et j'intègre le pôle mode en tant que conseillère de vente pendant 2,5 ans, au sein du Magasin des Galeries Lafayette. Je suis ensuite promue Manager adjointe de l'équipe Clienteling.

Début 2021, je rejoins le siège de **CHRISTIAN LOUBOUTIN** en tant que

Clienteling coordinatrice en charge de la stratégie clienteling et du déploiement de l'outil clienteling Worldwide (100 boutiques dans le monde).

#### Les tendances à venir dans ton métier ?

Tendre de plus en plus à offrir une expérience omnicanale à ses clients, est primordial dans le secteur du Luxe. Aussi, créer une relation privilégiée et personnalisée entre le client et la marque est une notion de plus en plus importante dans le secteur du luxe.

#### Quelle est ta valeur ajoutée ?

Ma personnalité positive, le fait de parler couramment anglais et ma connaissance et expérience dans le secteur du luxe, et expertise clients.

#### Ce que la vie t'a appris ?

Être ouvert à la perception de la vie et des personnes qui nous entourent. Cultiver la tolérance, la bienveillance et savoir rester humble. Tenter, lorsqu'on est Manager, de faire preuve d'écoute et d'empathie.

#### Et pendant ton temps libre ?

Je fais beaucoup de sport, j'adore faire des expositions et de profiter de mes amis.

#### Ta philosophie de vie ?

*Just about vibes !*

#### Tes liens utiles

<https://eu.christianlouboutin.com/>

<https://www.businessoffashion.com/>

<https://fr.fashionnetwork.com/>