



HISTOIRES
DE TRADE

“Innover et se démarquer grâce au
trade marketing.”



Augmentez
votre business



Économisez
du temps



Améliorer votre
image de marque

1

La genèse
de l'histoire.

La genèse

La consommation a vraiment changé depuis quelques années et cela ne va pas s'arrêter...qu'en pensez-vous ?

Je suis convaincue qu'aujourd'hui il faut plus que jamais **innover**, **se démarquer** des concurrents en proposant des plans d'actions marketing originaux, **rupturistes**, des opérations **créatrices de valeurs et de business**.

Et pour ma part, je pense que **les partenariats**, **les collaborations** sont une des clés de la réussite pour sortir du lot et faire rêver ses clients.

Durant mon parcours professionnel en agence de communication et dans le retail, j'ai pu développer de nombreuses opérations de partenariats « win win » entre des marques, des licences, des distributeurs et contribuer ainsi à l'évolution du business et de **l'image de marque** de chaque partie.

Je peux vous aider à trouver la stratégie idéale et les partenaires adéquats afin de créer des opérations qui font sens et qui nourrissent vos valeurs et votre positionnement et vous épauler dans la mise en œuvre de vos temps forts marketing.



Ma Vision

Je suis persuadée que les marques, les licences et les distributeurs ont des choses à raconter.

Ils ont une histoire, des valeurs, un positionnement, des contenus.

Il faut réussir à trouver le lien qui les unit, qui légitime le partenariat et surtout qui le rendra unique.

Aujourd'hui plus que jamais, il faut surprendre les clients, répondre à leurs attentes mais aussi leur faire vivre une expérience shopping 100% plaisir !

Pour cela, je peux vous accompagner à chaque étape :



CONSEIL



ACCOMPAGNEMENT COMMERCIAL



CREATION DE DISPOSITIFS



COORDINATION OPERATIONNELLE

Et je n'hésiterai pas à sourcer des partenaires de confiance pour répondre au mieux à vos problématiques.



2

Mes services.

Vous rencontrez une des problématiques suivantes ?

- Quelle(s) histoire(s) innovante(s) à raconter autour des marques, licences que je distribue, que je représente ?
 - Quels PAC, dispositifs à mettre en place pour être proche des clients et générer du business ?
 - Quelles opérations commerciales 360°, animations innovantes et créatrices de valeur ?
 - Comment transformer sa gamme de produits sous licence en véritable levier de business et d'image ?
 - Comment bien « marketer » son offre de licence afin de la rendre attractive et de convaincre les acheteurs ?
 - Quelles licences / marques incontournables / partenariats / collab jouer cette année ?
- Quelle période idéale ?
- Comment mettre en place un deal « win win » de manière nationale ou locale ?
 - Comment convaincre les retailers ? Embarquer les équipes de vente autour d'un projet ?
 - Comment me différencier de mes concurrents ? Quelle stratégie adopter ? Innovation ? Partenariat ? Services ?
 - Qui dans mon équipe va pouvoir suivre / coordonner le projet ?

Si oui nous sommes faits pour nous rencontrer !

Mon offre de services s'adresse aussi bien aux ayants droits, agents de marques, licenciés, retailers, industriels, agences de communication.



3

Pourquoi moi ?

Pourquoi moi ?

Car je suis une vraie passionnée des marques, de l'univers de l'Entertainment et des licences ! Les échanges me nourrissent, les challenges me font grandir. J'ai la chance d'avoir un métier riche et qui ne cesse d'évoluer : il faut savoir être créatif, stratège, malin, innovant. Des défis quotidiens que j'adore relever !

Je suis également un fan de retail que je pratique depuis de nombreuses années sous toutes ses formes ! (GSA – GSS – e-commerce)

Mes 20 ans d'expérience m'ont permis de travailler pour nombreux domaines : Alimentaire, Vins & spiritueux, Mode, Chaussures, Maroquinerie, Jouets, Loisirs, Entertainment, Sport, Puériculture, Restauration, Hygiène Beauté. Cela m'a également permis de maîtriser l'ensemble des métiers du marketing et de la communication.

Mon double cursus « agence-annonceur » m'a permis d'acquérir créativité, organisation, coordination et gestion de projets, dimension stratégique et terrain, satisfaction client, vision business et culture du résultat.

D'un naturel empathique, bienveillante et dynamique, le management (qu'il soit direct ou fonctionnel) est une véritable force qui me permet de faire grandir et de fédérer des personnalités / services différents autour d'un projet.

Les challenges, bousculer les idées reçues, innover, me dépasser, fédérer une équipe autour d'un projet, c'est ce qui m'anime au quotidien



Mes compétences.

Stratégie de communication et plateformes de marques, créativité, création de contenus et animations commerciales tous canaux, Trade marketing et Partenariats, Coordination, gestion de projets, PRINT : édition, animations événementielles en points de vente et sur zones de chalandise, DIGITAL : réseaux sociaux, marketing d'influence, brand content, services omnicanaux, CRM, Médias on et off, Management



4

L'avis de
mon réseau ?



Fabrice Obenans

*Directeur Expérience Clients Omnicanal
International / International Chief Experience
Officer chez adopt'*

« ... Elisa a une très forte sensibilité pour le Retail et le Client qui l'amène à exprimer une créativité pragmatique, toujours orientée vers la bonne transformation opérationnelle et le résultat. Par ailleurs, son état d'esprit positif, son énergie communicative et sa personnalité bienveillante lui donnent un talent à coordonner et manager des projets de manière transversale entre services/directions distincts... »



Agathe Dias

*Senior Manager Partenariats & Synergie chez
Disneyland Paris*

*Senior Manager Partenariats & Synergie chez
Disneyland Paris*
« ... pour apporter de la différenciation sur le marché et renforcer les liens entre sa marque et les consommateurs. Par ailleurs, sa vision du « retailtainment » vient renforcer le volet business dans les partenariats mis en place avec des licences pour offrir des expériences plus immersives... »



Stephane Chizallet

*Directeur des Ventes
VIVARTE LA HALLE*

« Depuis le temps que je travaille avec Elisa, elle continue de me surprendre : - par sa créativité et son inventivité - par sa ténacité et sa pugnacité - par sa rapidité à s'adapter aux situations nouvelles - par son "pif" - par sa propension à faire le lien entre les services bref elle est une Super-Woman du marketing Et du CRM »



Perrine Calemard

*Senior Category Manager apparel / The Walt
Disney Company*

« ... Déterminée, passionnée, créative, polyvalente, elle impressionne par son dynamisme et son engagement. Experte dans le management de projet, elle sait embarquer son équipe et ses partenaires avec beaucoup d'enthousiasme et de rigueur dans les process. Passionnée par l'univers de l'entertainment, elle a construit des activations, innovantes, et puissantes qui ont été couronnés de succès auprès des consommateurs »

Contact.

CONTACT

Je suis disponible pour des projets court et long terme :
accompagnement, mission ponctuelle, formation...

Je serai votre lien unique, votre facilitatrice.

N'hésitez pas à me contacter

Elisa Ouvrard : 06.42.08.34.01

e.ouvrard@histoiresdetrade.com





Merci.