

Lauren ROUTIER

23 ans, née le 01/07/1986 – Permis B

lauren.routier@gmail.com

FORMATION

| | | |
|------|---|---|
| 2010 | Master 2 Marketing | Université Paris Dauphine |
| 2009 | Accredited Gemologist | Asian Institut of Gemological Sciences, Thaïlande |
| 2008 | Master 1 Marketing , mention Assez Bien | IAE Gustave Eiffel |
| 2007 | Licence 3 Gestion des Entreprises , mention Assez Bien | IAE Gustave Eiffel |
| 2006 | DUT Gestion des Entreprises et des Administrations | IUT de Sceaux (Paris XI) |
| 2004 | Baccalauréat économique et social , mention Assez Bien | Lycée Buffon, Paris |

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

| | |
|--|--|
| Juillet-Déc. 2008 (Stage : 6 mois) | CARTIER SA – Département commercial (Paris, France) Assistante commerciale Horlogerie, Joaillerie & Accessoires - Administration des ventes : <ul style="list-style-type: none">• Gestion des contacts distributeurs (renseignements sur le stock produits, les livraisons en cours, les tarifs)• Gestion des commandes de bracelets cuirs - Collaboration avec le service marketing : <ul style="list-style-type: none">• Préparation des réunions commerciales• Elaboration des tableaux de bord mensuels et analyse des résultats - Gestion de projet : <ul style="list-style-type: none">• Organisation des salons Rétiro Prestige 2008 et SIHH 2009 (gestion du planning des RDV, panels sur les nouveautés, etc.), participation au salon Belles Montres 2008 (conseil, merchandising)• Réalisation de l'offre Cadeaux d'Affaires 2008/2009• Mise en place d'une veille concurrentielle pour la gamme de produits foulard et petite maroquinerie |
| Mai 2008 | MORAGEN Ltd – Fabricant designer joaillier (Bangkok, Thaïlande) Conseillère de vente Représentation de la marque à la foire de Vicenza (Italie), spécialisée dans la joaillerie |
| Mai - Juillet 2007 (Stage : 3 mois) | NEXANS – Fabricant de câbles électriques industriels et câbles à fibre optique (Paris, France) Assistante Marketing Zone Europe Contribution au projet de formation destiné aux forces de vente: <ul style="list-style-type: none">- Conception d'une base de données interne à l'entreprise regroupant le personnel Vente/ Marketing- Cartographie complète des processus de flux Export en Europe- Elaboration d'une typologie de classement reflétant l'organisation |
| 2005/2006 (CDD: 2 ans) | GUILI-GUILI – Magasin de prêt-à-porter enfant (Paris, France) Responsable surface de vente <ul style="list-style-type: none">- Mise en place d'un logiciel de gestion (stocks, résultats par lignes de produit, etc.) et prise en charge de son exploitation- Conception de l'affichage (vitrine et promotion dans la surface de vente), merchandising- Vente et conseil à la clientèle |
| Juillet - Août 2004 CDD: 2 mois | HORLOGERIE & JOAILLERIE BARRIER&FILS Conseillère de vente <ul style="list-style-type: none">- Vente et conseil- Gestion du stock et des dossiers clients |

OUTILS DE COMMUNICATION

| | |
|---------------------|---|
| Anglais | Courant – TOEIC Avril 2008: 820/990 – <i>Voyage de 6 mois en Thaïlande début 2009</i> |
| Espagnol | Bon niveau |
| Informatique | Maîtrise des logiciels : Word, Excel, Power Point, SAP, Sphinx |

DIVERS

- ✓ Voyages : Asie (Thaïlande, Singapour, Philippines, Malaisie, Laos)...
- ✓ Loisirs : Gemmologie, broderie, cuisine et sport (tennis, natation, gym)

Lauren ROUTIER

lauren.routier@gmail.com

Date of birth : 01/07/1986, single, french

EDUCATION

| | | |
|------|--|--|
| 2010 | Master 2 in Marketing | Université Paris Dauphine |
| 2009 | Accredited Gemologist | Asian Institut of Gemological Sciences, Thailand |
| 2008 | Master's degree in Marketing, with academic honors | IAE Gustave Eiffel |
| 2007 | Bachelor of Business Administration, with academic honors | IAE Gustave Eiffel |
| 2006 | Two years University's degree in Business | IUT de Sceaux (Paris XI) |
| 2004 | Economics Baccalaureate A-level, with academic honors | Lycée Buffon, Paris |

WORK EXPERIENCE

| | |
|----------------------------------|--|
| July-Dec. 2008 (6 months) | CARTIER SA – Sales Department (Paris, France) Wholesales Assistant (Watchmaking, Jewelry & Accessories) - Sales Administration: <ul style="list-style-type: none">• Dealing with retail network (information about stock, prices and delivery)• In charge of the leather straps orders - Collaboration with the Marketing Department: <ul style="list-style-type: none">• Commercial meeting planification• Boards follow up and monthly result analysis - Project Management: <ul style="list-style-type: none">• Organization of exhibitions : Rétiro Prestige 2008 and SIHH 2009 (meeting schedule, products news, orders placing etc.), Belles Montres fair 2008 (advice to the clients, merchandising)• Realization of the Corporate Gifts book 2008/2009• Corporate intelligence (Headscarf and leather goods) |
| May 2008 | MORAGEN Ltd – Fine Jewelry manufacturer & designer (Bangkok, Thailand) Sales Assistant in the jewelry fair of Vicenza - Product presentation - Advice to the clients |
| May - July 2007 (3 months) | NEXANS – Cables producer (Paris, France) Marketing Assistant European area Participation to the product line training for the sales force : - Data base conception concerning sales and marketing teams - Highlighting of the export flows - Elaboration of a filling system reflecting the organization |
| 2005/2006 (2 years) | GUILI-GUILI – Children wear (Paris, France) Sales Manager - Implementation and follow up of a management information system - Stock management - Promotion, merchandising, pricing |
| July - August 2004 (2 months) | HORLOGERIE & JOAILLERIE BARRIER&FILS – Watchmaker and jeweller (Paris, France) Sales Assistant Sales and advice to the customers |

LANGUAGES

| | |
|-----------------|---|
| French | Mother tongue |
| Anglais | Fluent – TOEIC: 820/990 (April 2008) – <i>6 months in Thailand (2009)</i> |
| Espagnol | Good knowledge |
| Computer | Good command of Word, Excel, Power Point, SAP, Sphinx |

INTERESTS

- ✓ Travelling: Asia (Thailand, Singapore, Philippines, Malaysia, Laos)...
- ✓ Hobbies : Gemology, embroidery, cooking and sport (tennis, swimming, fitness)