



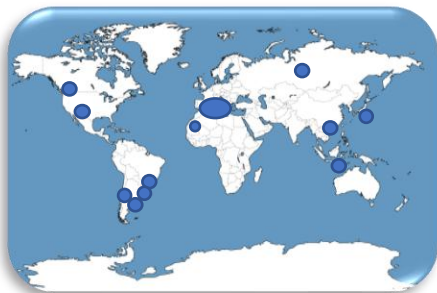
Anthony COLLET

Lyon

☎ 06 88 25 65 77 ✉ antoncollet@hotmail.com

Cadre supérieur et spécialiste du développement et de la valorisation de marques, j'accompagne les entreprises sur des sujets divers de management, marketing, communication, promotion, business insight et appui à la commercialisation. Je suis également membre d'organisations professionnelles favorisant le développement de réseaux, la vision stratégique et la réflexion collective.

EXPERIENCE INTERNATIONALE



COMPETENCES

STRATEGIQUE

Market intelligence & insight: Circana, Nielsen, Kantar, IPSOS, Dunnhumby, G2A, focus groups
Veille concurrentielle
Positionnement et développement de marques
Feuilles de route stratégiques

OPERATIONNEL

Activation marketing
Brand management
Trade Marketing
Communication, RP, influence, digital

MANAGERIALES

Supervision d'équipes pluridisciplinaires, multiculturelles et multisites
Gestion de projets
Pilotage budgétaire
Intelligence collective
Conduite du changement
Sens du relationnel, diplomatie, écoute

LANGUES & OUTILS

ANGLAIS - BILINGUE

ESPAGNOL - COURANT

COM DIGITALE

MS OFFICE

CENTRES D'INTERET

SPORT : activités de pleine nature (ski, rando, DH), rugby (ancien joueur vétéran au LOU), Judo (1^{er} Dan)
CULTURE : musique en particulier le Jazz, théâtre, littérature française et internationale, architecture
VOYAGES : plus d'une quarantaine de pays visités
ART DE VIVRE : patrimoine culturel, nature, vins & spiritueux, gastronomie, produits du terroir

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Directeur Marketing

SAEM SOGESTAR (France & Suisse)

Société de Gestion de la Station des Rousses
Les Rousses (39) – 2022-2025

Marques: Station des Rousses, Domaine franco-suisse Jura sur Léman, Magic Pass, Commando Games, Les Rousses Réservation

Budget géré: 1M€ - 20 collaborateurs

Membre de la commission communication de DSF et administrateur de France Montagnes

Directeur

SPL Haute Maurienne Vanoise Tourisme

Office de Tourisme Intercommunal (6 stations de ski)
Val Cenis (73), 2019 – 2022

Marques: HMM, Valfréjus, La Norma, Aussois, Val Cenis, Bessans, Bonneval sur Arc

Budget géré: 2,8M€ - 40 collaborateurs

Directeur Marketing et Communication Inter Beaujolais

Comité interprofessionnel des vins du Beaujolais
Villefranche sur Saône (69), 2009 – 2019

Budget géré: 2M€ - 8 collaborateurs

Représentant de la filière auprès de France Agrimer, de la Chambre d'Agriculture et du Comité Vin AURA

Chef de Groupe Marketing Export Groupe Castel

Négociant en vin & embouteilleur
Thiais (94), 2007 – 2009

Budget géré: 500K€ - 3 collaborateurs

Marques: Castel, Châteaux & Grands Crus, Château Cavalier, Domaine de la Clapière, Maison Virginie

Trade Marketing Manager UK & Ireland The Marques de la Concordia Family of Wines

Négociant en vin & embouteilleur
Londres (UK), 2005 – 2007

Marques: Lagunilla, Concordia, Zorita, Paternina, Vega Reina, MM & Monistrol Caves, Durius, MDD

Brand Manager UK & Ireland Thierry's Wine Services

Importateur en vin
Romsey (UK), 2000 – 2005

Marques: Nicolas Feuillatte, Gérard Bertrand, Mont Tauch, Zuccardi, Canepa, Diemersfontain Wines

Divers postes Marketing: UK et Espagne

Londres (1995 - 2000) / Barcelone (1996 – 1998)

Développer l'image, l'attractivité et la performance de la station

- ⇒ pilotage de l'équipe marketing, communication, vente et OT
- ⇒ définition et déploiement d'une feuille de route marketing
- ⇒ réorganisation interne, évolution du business model, positionnement, diversification de l'offre, médiation
- ⇒ mise en place d'une stratégie éditoriale, de création de contenus et de story telling
- ⇒ pilotage de nouveaux projets digitaux et e-marketing : sites internet, vente en ligne, cross selling, CRM, SEO, SEA...
- ⇒ gestion des relations externes et internes: influenceurs, presse, institutionnels, élus, socioprofessionnels, fédérations
- ⇒ membre du comité exécutif

Assurer le déploiement de la stratégie de développement et d'attractivité touristique

- ⇒ management opérationnel d'une équipe pluri disciplinaire au service de la promotion touristique du territoire
- ⇒ définition et déploiement de la stratégie marketing et vente
- ⇒ développement d'une place de marché
- ⇒ pilotage de la programmation culturelle et événementielle
- ⇒ gestion des relations avec les parties prenantes

Définir et déployer la stratégie de valorisation et de développement de la marque Beaujolais:

- ⇒ management de l'équipe opérationnelle France et Export
- ⇒ déploiement des campagnes marketing France & export (Canada, USA, Brésil, Europe, Chine, Japon, Asie du Sud Est)
- ⇒ appui au développement commercial: salons, road shows, clubs export, lobbying, événementiel, relations publiques
- ⇒ gestion de la communication interne & externe
- ⇒ stimulation des circuits de distribution: GMS, CHD et cavistes
- ⇒ pilotage des analyses business & insights

Développer les marques stratégiques sur les marchés export clés: Europe, Russie, Afrique, Chine et Japon

- ⇒ définition de la stratégie marketing et déploiement opérationnel par marque et pays, en lien avec les filiales
- ⇒ suivi des performances et analyse des évolutions marchés
- ⇒ accompagnement de l'équipe commerciale export: revues de marchés, outils d'aide à la vente, lancements produits, référencement et extension de gamme
- ⇒ pilotage de la chaire Castel au Bachelor vin de l'INSEEC

Développer la performance du portefeuille de marques en GMS

- ⇒ analyses catégorielles et suivi des performances
- ⇒ élaboration des plans d'actions marketing: lancement produit, promotion, animation des ventes, communication...
- ⇒ accompagnement des KAM lors des revues marchés
- ⇒ mise en place des supports d'aide à la vente

Gérer le développement d'un portefeuille de marques internationales à destination de la GMS

- ⇒ analyses catégorielles et suivi des performances
- ⇒ activation d'actions de trade marketing en points de vente
- ⇒ accompagnement des KAM
- ⇒ déploiement des campagnes de communication et de RP
- ⇒ développement et lancement produits

- ⇒ études de marché, category management, trade marketing
- ⇒ campagnes de communication (RP, événementiel, CRM, Pub)

FORMATIONS



Formation Management

Diploma in Wine & Spirits - LEVEL 4
Expert Level Qualification

MCIM – Certificate in Professional Marketing

Master en Management, Marketing et Commerce International

2018– Lyon (69)

2005 - Londres (UK)

2001 – Londres (UK)

1996 – Lyon (69)