



# JASMINE VANDAMME

MARKETING & COMMERCE

40 ans - Permis B

## PROFIL

Mes réussites professionnelles et ma large palette de compétences me permettront de relever avec succès le nouveau challenge que vous me confierez.

## COMPETENCES & FORCES

Marketing, Commerce, Communication et Production  
Gestion de projet, Techniques de vente  
Pugnacité, Pragmatisme  
Sensibilité produit, Créativité  
Sens du relationnel et esprit d'équipe

## INFORMATIONS PERSONNELLES

Téléphone 06 17 48 85 71  
Email jasmine.vandamme14@gmail.com  
Adresse La Récussonnière 14240 Cahagnes

## CENTRES D'INTERET

- Sport (Pilates, Marche, Natation, Ski)
- Cinéma
- Photographie Culinaire
- Digital (site internet, e-commerce, facebook)
- Cuisine et Restauration

## EXPERIENCE "CHEF D'ENTREPRISE"

Oct. 2018 Présidente « Pâtes artisanales Fraîches & Sèches »  
Sept. 2020 SAS JC2B - J & C Comptoir des Pâtes  
(Pyrénées-Atlantiques)

- Etude de marché, Business Plan et recherche de financement
- Création de l'entreprise et de l'atelier de fabrication
- Mise au point des recettes et packaging, Sourcing fournisseurs
- Définition de la stratégie marketing et commerciale
- Création et développement du portefeuille clients
- Gestion de la communication (site, facebook) et de l'événementiel
- Mise en place des procédures d'hygiène et de sécurité alimentaire

## EXPERIENCE "MARKETING - COMMUNICATION"

Sept. 2011 Chef de Produits GMS MDD « Foie Gras & Canard Gras »  
Sept. 2018 Groupe Euralis 1 500M€ / 5 200 p.  
(Pyrénées-Atlantiques)

Juillet 2007 Chef de Produits GMS - RHF « Fruits Légumes Herbes  
Déc. 2008 aromatiques »  
Halles Mandar 32M€ / 90 p. - Groupe Mandar  
(Val de Marne)

Avril 2006 Chef de Produits GMS « Charcuterie Salaison »  
Juin 2007 Brocéliande 73M€ / 400p. - Groupe Unicopa  
(Calvados)

Mars 2005 Chef de Projets Produits GMS MDD « Plats Cuisinés  
Mars 2006 Surgelés »  
Primel Gastronomie 36M€ / 210p. - Groupe Sill  
(Finistère)

- Analyse et interprétation des données externes/internes (marché, panel, veille, performance des gammes)
- Participation à la recommandation du plan marketing enseignes (réno, inno, arrêt) en adéquation avec la politique de développement entreprise
- Gestion des appels d'offres MDD
- Coordination et mise en œuvre du plan d'actions, de la création jusqu'à la commercialisation versus éléments du mix
- Préparation revue de marché et accompagnement clientèle
- Conception et gestion des outils de communication : argumentaires produits, plaquette, insertion pub, goodies et gestion site internet
- Organisation d'événements et de salons

## EXPERIENCE "COMMERCE"

Août 2010 Chef de Secteur GMS « Traiteur - FG & Viande Canard »  
Sept. 2011 Groupe Euralis 1 273M€ / 5 123 p.  
(Pyrénées-Atlantiques)

Mars 2010 Responsable Commerciale GMS - RHF - « Fromages  
Août 2010 Fermiers Lait Cru »  
Les Fermiers Basco-Béarnais 5M€ / 12 p.  
(Pyrénées-Atlantiques)

- Gestion du portefeuille clients
- Application de la politique commerciale
- Diffusion des référencements centrales et/ou Négociation directe
- Diffusion des OP contractuelles et/ou Négociation OP Pirates
- Gestion des outils de vente / Merchandising

## FORMATION

2005 Ingénieur Agro-alimentaire - Marketing Vente - ESMISAB / ESC (Brest)

2003 Ingénieur Maître Agro-alimentaire - IUP (Caen)

2000 Maths Sup. et Spé. Technologie et Biologie - ENCPB (Paris 13ème)

Informatique Pack Office Windows, Photoshop, VIF, Cognos, Internet  
Langues Anglais / Allemand (notions)