

VINCENT DÉTIS  
16 villa Saint-Michel  
75018 PARIS  
Tél: 00 33 1 42 29 02 31  
Mob: 00 33 6 88 49 54 21

E.S.C.P. 1985

Anglais & allemand courants

[v.detis@neuf.fr](mailto:v.detis@neuf.fr)

## DIRECTION MARKETING ET DEVELOPPEMENT

Connaissance approfondie du marché grand public et restauration.  
Gestion d'équipe marketing, soutien et appui commercial.  
Expertise marketing stratégique et opérationnel.  
Exploitation du réseau professionnel.

### EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

#### 2010 **MARIE BRIZARD** (spiritueux, vins et champagne)

##### **DIRECTEUR D'ENSEIGNES CHD**

Négociation et suivi accords : METRO, C10, Distriboissons, France Boissons, grossistes indépendants. Pilotage des soutiens marketing auprès de la force de vente. Améliorations des process, analyses des performances commerciales.

#### 2009 **COUPONSTAR** (coupons de réduction par internet) Londres, Paris.

##### **DIRECTEUR DU DÉVELOPPEMENT FRANCE**

Etude opportunités d'implantation, réflexion stratégique avec la maison mère à Londres.  
Pilotage de l'implantation de la société en France. Approche commerciale par le réseau, démarchage des principaux intervenants (industrie grande consommation, distributeurs).  
Résolution des problèmes juridiques, construction du business plan.

#### 2005-2008 **BONGRAIN** (commercialisation de produits laitiers en RHF)

Marques : Tartare, St Morêt, Caprice des Dieux, Cœur de Lion, St Agur, St Albray, Bresse bleu, Elle et Vire, Entremont...

##### **DIRECTEUR MARKETING**

- Membre du Comité de direction PARECO (entité spécialisée RHF).
- Recommandations stratégiques : évolution marché, performance du groupe, gisements de croissance et de rentabilité, évolution produits/services.
- Pilotage de l'activité marketing : veille concurrentielle, participation aux instances de la profession, GECO, CNIEL, APASP, contrôle du budget (1,5ME).
- Suivi opérationnel gammes : lancements, animations des réseaux distributeurs et utilisateurs, animation force de vente, suivi performance des enseignes distribution, POMONA, EUROFRAIS, METRO,...

#### 1999-2004 **EUGENE PERMA PARIS** (cosmétiques capillaires grande consommation).

Marques : KERANOVE, PETROLE HAHN.

##### **DIRECTEUR MARKETING**

- Animation équipe marketing (9 personnes), budget géré : 15 ME.
- Construction et présentation plan marketing, pilotage 4 lancements par an.
- Réorganisation du service, tâches des chefs de produit, pilotage animation gammes shampoings et coloration, promotions consommateur, publicité TV,

affichage et presse, présence sur les salons professionnels, soutien des comptes-clé dans les démarches commerciales;

⇒ Doublement part de marché coloration en deux ans : de 6% à 12% en volume.

- Refonte service marketing direct interne (3 personnes) en service marketing client externalisé, démarche CRM, ouverture d'un centre d'appel, sélection des fournisseurs, formation continue des opérateurs.
- Membre du comité de Direction.

## **1992-1999 EUROSUCRE (sucres et édulcorants grande consommation).**

Marques : SAINT LOUIS, DADDY, SOL, TUTTI FREE, CARTE BLANCHE.

*1995 – 1999*

### **RESPONSABLE MARKETING**

- Animation de l'équipe de 8 personnes, budget géré: 8 ME.
- Elaboration du plan marketing annuel: augmentation des produits à marge, résultat ⇒ +5% en 3 ans.
- Redéfinition des rôles des chefs de produits autour des marques (vs les types de produits), mise sous assurance ISO 9002.

*1994 – 1999*

### **RESPONSABLE MARKETING RESTAURATION HORS FOYER**

- Construction de la réflexion stratégique sur l'activité: nom, identité visuelle, outils de communication (fiches produit, argumentaires produit, recettes).
- Construction de la gamme, adaptation selon les clients, restauration sociale, restauration commerciale, grossistes spécialisés en restauration, torréfacteurs.
- Soutien commercial chez METRO, PRODIREST, CAFE RICHARD, EUREST, SODEXHO.

*1992 – 1995*

### **CHEF DE PRODUIT SENIOR**

Marques : TUTTI FREE, CARTE BLANCHE.

- Animation des gammes en grande distribution, accompagnement commercial, promotions produit, 3 campagnes publicitaires TV réalisées.
- C.A. Tutti Free augmenté de 80 à 120 MF, part marché portée de 55% à 60%.
- Part de marché Carte Blanche portée de 10% à 13% en un an.

## **1989-1992 SPONTEX (entretien ménager grande consommation et professionnels).**

### **CHEF DE PRODUIT INTERNATIONAL**

- Réflexion stratégique, recommandations au niveau européen, positions concurrentielles pays, capacités production groupe, consultations quotidiennes des marketing (Allemagne, Angleterre, Italie, France, Espagne, Bénélux), tournées commerciales dans chaque pays, pilotage transversal des actions marketing pays.
- Développement nouveaux produits ⇒ 35 projets pilotés, 17 aboutis.
- Conduite projets internationaux : logo/pack européens, publicité multi-pays.

## **1988-1989 L'ORÉAL (Cosmétiques grande consommation).**

### **CHEF DE PRODUIT**

Marques : CRISTAL MECHEs et BALAYAGES, LABORATOIRES GARNIER.

- Pilotage refontes packaging, relancement produits sur le marché français.
- Vente Grande distribution, gestion d'une base ITM et de 90 magasins.

## **LOISIRS**

Vol libre (deltaplane et parapente), football, tennis, ski.

Pratique du piano, de la photographie.

Délégué de promotion ESCP 1985 (260 membres), membre du comité de direction des anciens élèves de Saint Jean de Passy( 3500 membres).

## **PERSONNEL**

Né le 2 mars 1963. Marié, 2 enfants.