

## Pauline BOYER MARTIN

UNE EXPERIENCE DE DIRECTION GENERALE et 20 ANNEES D'EXPERIENCE EN MARKETING STRATEGIQUE & OPERATIONNEL,  
au service des MARQUES et du RETAIL

- Depuis nov 07 : **GROUPE JOA**, Lyon – 3è groupe de casinos en France – CA 220 M€ - 1500 salariés  
**Directrice Générale des Opérations et Directrice Marketing et Communication**  
**Membre du Comité de Direction**  
**Mission DG** : Management direct 3 DG de casinos (+ 250 salariés) **30 M€ de CA**  
Stratégie commerciale, marketing et produit, politique de ressources humaines, garante de la construction budgétaire et du P&L auprès des actionnaires. Maitrise des organisations transverses.  
**Mission Direction marketing** : Management de **25 pers** (5 direct, 20 indirect) - **Budget 8 millions €**  
Création et Lancement des marques JOA et JOAONLINE (jeux en ligne) en rupture avec codes du marché : plan marketing stratégique, stratégie de communication (consumer mag, sites web, digital, RP, charte de marque, publicité, études d'image & notoriété). Développement de la politique commerciale retail des 20 casinos et autres activités (restaurants, bars, hôtels, etc). Pilotage du CRM : développement des passerelles de commercialisation on / off line avec un club de fidélité unique. Politique qualité (baromètres clients).
- Juil 02- déc 07 : **KOOKAI**, Aubervilliers, groupe **VIVARTE**  
(5 ans ½)  
**Directeur Marketing et Communication & Membre du Comité de Direction**  
Management direct de 8 pers : 3 au Marketing opérationnel, 4 à l'Identité visuelle, 1 à la Communication  
Budget annuel : 4 millions d'euros. Reporting mensuel au Comité Direction Vivarte lors de la business review.  
**Analyse stratégique du positionnement de marque** : pilotage du repositionnement total de Kookaï sur chaque élément du mix (produit, réseau, prix, image). Fond de marque, études quali et quantitatives.  
**Management de la politique retail** : politique commerciale, politique clients (CRM), remodeling boutiques, vitrines&merchandising.  
**Publicité** : relations agence, achat d'espace & plan media (France), relations publiques et relations presse.  
**Communication France+international** : catalogue, plaquette, PLV, site web, salons, défilés, partenariats.
- 2000– 2002 : **LOUIS VUITTON**, Paris, groupe **LVMH**  
(2.5 ans)  
**Chef de Produit**, Direction Marketing maroquinerie / Gestion autonome de 3 lignes dont la ligne leader Monogram, - 20 nouveaux produits lancés en 1 an – 2 missions clefs :  
1/ Développement produit : brief Design, suivi création, gestion du groupe de travail (Industriel, Design, Achats, Qualité), lancement produit (Publicité, Presse, Merchandising et Formation). 2/ plan marketing & ROI
- 1998 – 2000 : **LOUIS VUITTON**, Paris, groupe **LVMH**  
(2 ans)  
**Retail - Directeur adjoint de magasin**, avenue Montaigne (*effectif 110 personnes*)  
- Animation, formation et évaluation d'une équipe vente/merchandising de 30 personnes.  
- Responsabilités fonctionnelles : Merchandising, Relations Clients, Caisses et Nouveautés produit.

## FORMATION

- 1997 – 1998 **IFM (Institut Français de la Mode)** – Troisième cycle en management de la mode – Paris.  
1993 – 1997 **EM LYON** – Option marketing-vente + **ICADE** – Madrid **6 mois** (Ecole Sup de Commerce).  
Langues **Anglais et espagnol courants**