

# Thibault TANCHOUX-JANIN

+33.6.07.08.20.10. @ [thibaulttanchoux@gmail.com](mailto:thibaulttanchoux@gmail.com) [www.linkedin.com/in/thibault-tanchoux-janin](https://www.linkedin.com/in/thibault-tanchoux-janin)



## RESPONSABLE DES OPERATIONS

Intrapreneur, créateur de synergies – Anglais Courant (CAE)

### COMPÉTENCES CLEFS

- Stratégie d'entreprise
- Management transverse
- Gestion de projets
- Marketing opérationnel international
- Parfums, cosmétiques, luxe

### FORMATIONS

- Université Paris 1 – Panthéon-Sorbonne :
- M2 Gestion d'Entreprises et Affaires Internationales
  - M1 (MST-CI) - Commerce International
  - L2 - (DEUG) Economie et Gestion
- Pack Office (Expert), SAP, SGBD, ERP, Business Object, SMART.

### EXPÉRIENCE

#### Responsable des orientations stratégiques et opérationnelles

2017, **OLFACTIVE NETWORK CONNECTIONS**, Co-fondateur.

- **Missions** : définir les orientations stratégiques et opérationnelles en vue du lancement de la société.
- **Réalisations** : élaborer la stratégie, les business plan et le plan de financement. Créer la plateforme de marque et les offres commerciales. Développer un portefeuille de marques. Tester le modèle commercial auprès de la distribution internationale.

#### Responsable des opérations - Coordinateur export

De 2013 à 2017, **PACIFIC CREATION, Groupe AMORE PACIFIC**, Parfums Lolita Lempicka et Annick Goutal

- **Missions** :
  - Améliorer les performances opérationnelles et le développement commercial international.
  - Coordonner les besoins et le marketing opérationnel sur la zone export.
  - Développer l'activité commerciale du Travel Retail sur l'Europe - CA 2016 : 2,5 M€
  - Gérer les projets transverses.
- **Réalisations** :
  - Optimiser la performance : centraliser et répondre aux besoins, créer les outils de pilotage et de contrôle. Arbitrer (projets).
  - Elaborer les outils opérationnels : plan marketing, prévisions d'achat, brand format, trade marketing international, extranet (autonomie des partenaires), automatisation des reportings (P&L par client/zone, ventes SISO, prévisions, stocks).
  - Créer des synergies multimarques afin de renforcer notre position dans les négociations et d'optimiser les investissements.
  - Manager un réseau de distribution international (B2B) et une force de vente de 20 personnes.
  - Gérer des projets : audit interne (rachat licence, distribution), migration d'ERP et reportings, ADV (proforma), déstockage.

#### Chef de zone export Balkans & Grèce

De 2010 à 2012, **YVES ROCHER S.A.**

- **Missions** : Développer de nouveaux relais de croissance par l'ouverture de la zone des Balkans et la relance de la Grèce.
- **Réalisations** :
  - Ouverture de 4 nouveaux marchés. CA 2010-2012 x 10. CA 2012 : 1,0M€.
  - Recruter et accompagner les partenaires commerciaux BtoB dans la mise en œuvre opérationnelle : définir les mix marketing, ouvrir seul des points de vente, lancer le marketing direct, augmenter la notoriété, assurer la veille concurrentielle et les RP.
  - Développer une distribution multicanal : ouverture de boutiques (2), grands magasins (6), VPC (3 marchés), Internet (3), FB(3).

#### Responsable Business Analyste, CRM & Intelligence Client

De 2007 à 2009, **YVES ROCHER S.A.**, Europe de l'Est, Service Start-up

- **Missions** : Piloter la performance opérationnelle des activités marketing, commerciales et clients.
- **Réalisations** :
  - Créer les plans stratégiques pluriannuels et les budgets, P&L (CA>50M€). Elaborer et suivre les indicateurs de performance.
  - Optimiser les business modèles et les offres commerciales, prioriser les investissements (ROI), réduire les coûts.
  - Mettre en place la stratégie intelligence client : plan de contacts omni-canal, acquisition, fidélisation, rétention.
  - Analyser les comportements, cibler les clients : cycle de vie, ventes croisées, géolocalisation. Piloter la data et sa gouvernance.

### INTÉRÊTS

Œnologie et art de la table, théâtre - Voyages culturels : Pérou, Cuba, Madagascar, Ouzbékistan - Sports : waterpolo, squash, golf