

Dominique Claire TITEUX

95, rue Compans
75019 PARIS
47 ans

tel : 06 77 10 21 44
contact@dtiteux.fr

ESCP (88)



Direction de Business unit / Direction éditoriale – Édition, médias et communication

2012-2013 MISSIONS D'ÉTUDES ET DE DÉVELOPPEMENT

- **Mission de développement de la société IME, spécialisée dans l'édition de produits interactifs**
 - Evaluation du potentiel commercial et large exploration terrain auprès de différentes cibles
 - Présentation aux actionnaires des choix éditoriaux et de développement, Business plan.
- **Étude du lancement d'un nouveau pôle éditorial au sein d'un grand groupe de presse** (stratégie éditoriale et plan d'édition détaillé, recommandation de diffusion / distribution, Business Plan sur 5 ans)
- **Supervision d'un appel d'offres lancé par l'Éducation Nationale pour des projets de e-learning, pour le compte d'un grand groupe d'édition**
- **Analyses de catalogues et études de nouveaux développements éditoriaux pour différents éditeurs**

2008-2011 ÉDITIONS FIRST-GRÜND – Filiale Groupe Éditis

DIRECTRICE ÉDITORIALE – ÉDITIONS GRÜND

Management d'une équipe éditoriale de 10 personnes

CA 2010 = 25 M€

- **Définition d'une nouvelle stratégie éditoriale après l'acquisition de Gründ par le Groupe Éditis**
 - **Conception d'un programme de 200 nouveautés par an**
 - Livres Jeunesse, livres pratiques, beaux livres, applications Iphone/ Ipad / Android
 - **Pilotage des études de marché avant lancement et optimisation du compte d'exploitation prévisionnel**
 - **Supervision de la réalisation éditoriale**
 - Recherche permanente de nouveaux auteurs, illustrateurs et graphistes
 - Contrôles et respect des budgets éditoriaux, management de l'équipe éditoriale
 - **Pilotage des actions de lancement et de promotion en liaison avec les services communication et vente**
 - **Supervision directe des ventes en clubs VPC**
 - **Pilotage du budget** (ventes / titre, CA, marge, gestion des stocks ...)
- ⇒ *Refonte complète du catalogue Gründ, pour la production jeunesse, adulte et numérique*
- ⇒ *Amélioration de la rentabilité globale de l'entité Gründ (progression des résultats de + 1,5 millions €)*

1997-2007 SÉLECTION DU READER'S DIGEST (SRD)

2004-2007 DIRECTRICE DE 2 BUSINESS UNITS : TRADE ET CATALOGUES SRD

Management d'une équipe de 8 personnes

CA 2006 = 23 M€

1- DIRECTRICE ACTIVITÉ TRADE (ventes en librairies, GMS, GSS) CA 2006 = 7 M€

- **Stratégie éditoriale et conception du programme de nouveautés (livres pratiques et beaux livres)**
- **Direction commerciale et pilotage du diffuseur Interforum (filiale Éditis)**
- **Développement des ventes directes aux sociétés (hors Interforum) : +20% Marge**
- **Animation promotionnelle permanente des nouveautés et du fonds éditorial**

2- DIRECTRICE ACTIVITÉ CATALOGUES VPC CA 2006 = 16 M€

- **Sourcing et achat des 300 produits présentés en catalogue (livres, vidéo, musique, objets)**
 - **Élaboration des catalogues (6 par an) : 3.5 M de messages, rendement de 15 à 20%**
 - **Développement très profitable de nouveaux catalogues thématiques (santé, bijoux)**
- ⇒ *Négociation contrat de diffusion-distribution et amélioration de 50% du profit de l'activité Trade*

2001-2004 GÉRANTE de la société CÔTÉ LIVRES, filiale SRD spécialisée dans la vente directe de livres et d'objets cadeaux auprès des écoles et collectivités

- **Création et lancement ex nihilo de l'activité et de la société Côté Livres**
 - Élaboration d'un business plan à 5 ans et adhésion de la Direction Internationale
 - **Management de l'équipe de vente (jusqu'à 35 commerciaux, Paris/ province)**
 - Recrutement, formation, animation commerciale, gestion du turn-over
 - Optimisation du statut des vendeurs : de VRP à agents commerciaux
 - **Supervision du pôle Achat & Logistique**
 - Élaboration d'une gamme de 200 produits à prix réduits (livres, jouets, cadeaux)
 - Mise en place d'une stratégie efficace de tests produits avant lancement
 - Création d'une logistique et d'un SI spécifiques pour cette activité
- ⇒ *CA multiplié par 6 en 4 ans, de 250 K€ à 1.400 K€*

1997-2001 RESPONSABLE DES VENTES – ACTIVITÉ TRADE SRD

- **Pilotage de l'activité**, fixation et suivi des objectifs du diffuseur/ distributeur Interforum
 - **Animation permanente des équipes de vente** (présentation des programmes, incentives)
 - **Élaboration des plans d'actions commerciaux** (opé promo thématiques – jardin, tourisme, sports - animations du fonds , PLV, primes, ...)
 - **Actions directes auprès des Grands Comptes** (Fnac, Virgin, Hypermarchés, GSS)
- ⇒ *Mise en place historique du best-seller « Le Guide de la Route » à 80.000 ex (au lieu de 40.000)*

1994-1997 CARREFOUR France

RESPONSABLE DES ÉDITIONS CARREFOUR

- **Études marketing et conception de la gamme** (analyses sorties caisse, focus groupes)
 - **Pilotage en direct de l'éditorial (en création et coédition) et de la fabrication**
 - **Conception et négociation des différents contrats**
 - **Conception et suivi des lancements et du merchandising** (implantations, PLV ...)
 - **Gestion du centre de profit et contrôle des stocks**
- ⇒ *Création ex nihilo d'une gamme de livres jeunesse (70 titres) à marque CARREFOUR*

1988-1994 LIVRE DE PARIS – HACHETTE

CHEF DE PRODUITS (Encyclopédies commercialisées par des vendeurs à domicile)

- **Marketing éditorial**
 - Analyses marketing : des études de marché au cahier des charges éditorial
 - Conception de nouvelles encyclopédies thématiques ; refonte de l'encyclopédie *Tout l'Univers*
- **Marketing commercial pour l'animation du réseau de vente (1000 vendeurs)**
 - Conventions annuelles, argumentaires de vente, outils de formation, incentives ...
 - Actions promotionnelles vers les écoles pour collecter des adresses ciblées

ACTIVITÉS PERSONNELLES / LANGUES

- **Sports** : course à pied, natation, escrime en compétition (championnat de France)
- **Intérêts culturels divers** : lectures variées, expositions, cinéma, architecture, cuisine ...
- **Anglais courant, espagnol, allemand**