



Malvina Jucquois – Consultante/Cheffe de projet

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

INFORMATIONS

Française
40 ans
Célibataire
Mobilité nationale

CONTACTS

Mail : malvina.jucquois@gmail.com
Tel : 06 08 66 96 95

MON AMBITION

Convaincue par le rôle sociétal du sport, j'ai le souhait de travailler à l'accompagnement des acteurs du secteur dans l'élaboration de stratégies et/ou de projets économiques et sociétaux vertueux (RSE/RSO).

INTERETS PROFESSIONNELS

- Impact social du sport : outils d'éducation, santé, inclusion, etc.
- Enjeux d'éthique et d'intégrité dans le sport
- Membre du Comité d'éthique de la Fédération Française de Triathlon
- La féminisation du sport (pratique et gouvernance) - Membre de l'association Mixité et Performance

COMPETENCES

- ✓ Gestion de projet et animation de groupes de travail
- ✓ Réalisation d'études
- ✓ Marketing Stratégique et développement commercial
- ✓ Management d'équipe
- ✓ Anglais : niveau avancé (TOEIC 910 - Déc. 2018)

PUBLICATION

« Le sport au service de l'attractivité et du marketing des territoires » - Oct. 2014
<http://www.marketing-territorial.org>

INTERETS

Le sport, mon ADN : Tennis, natation, course à pied et bien d'autres auparavant

Voyages :
Ouest américain, Java, Australie, Maroc, Londres, New York, etc.

Cheffe de projet normalisation - AFNOR – Depuis Avril 2017

Département Sports, Loisirs et Biens de Consommation

- **Gestion de projets** : planification d'activité, organisation de réunion, animation de groupes de travail pour l'élaboration de documents normatifs français et internationaux
- **Réalisation d'étude de faisabilité** (ex : Systèmes hypoxiques et amélioration de la performance sportive)
- **Identification d'opportunités de marché et lancement de nouveaux sujets** : équipements sportifs et enjeux sociétaux
- **Principales réalisations** : *AFNOR Spec S50-020 Ethique et intégrité du sport, XP P90-400 Systèmes hypoxiques – Sport et bien-être, révision série de normes Piscines*

Consultante – Freelance – Janvier 2013 à Décembre 2017

◆ Développement Commercial et Relation Partenaires

Think Tank Sport et Citoyenneté - Paris

- **Veille stratégique** : identification des prospects et opportunités de marché (Développement durable, RSE, Sport-Santé etc.)
- **Développement et relation partenaires** : prospection, rédaction des projets de communication institutionnelle, négociation et suivi de la réalisation des contrats
- **Offre commerciale** : refonte du régime d'adhésions pour valoriser l'offre papier et digitale du Think tank (publications, revues)

MC Consulting - Nice/Biarritz

- Conseil en stratégie sponsoring et événementielle
- Développement commercial : secteurs rugby et équitation "Jumping International 2*" de Cagnes-sur-Mer

◆ Conseil Marketing Sportif - Maroc

Etude d'opportunité pour la réalisation d'un site internet dédié à la promotion de la destination golfique marocaine :

- Etude de marché internationale : web, e-tourisme, destinations golfiques, attentes des golfeurs
- Recommandations relatives à l'élaboration de l'arborescence générale et détaillée
- Définition des spécificités fonctionnelles (structure et comportement)
- Rédaction du rapport

Etude de faisabilité pour la création d'une Académie Nationale de Formation aux Métiers du Golf :

- Recensement des métiers et effectifs de l'ensemble de la filière sportive golf
- Définition des besoins en formation initiale et continue (quantitatif et qualitatif)
- Recommandations concernant les infrastructures, les métiers et les cursus de formation

Etude de positionnement de l'Académie de Golf de Marchica, avec pour objectif le développement économique territorial :

- Réponse à l'AO avec plan marketing de 5 ans

Consultante Junior (MBA) - Association du Trophée Hassan II (Maroc) – Janv. à Juil. 2012

Etude marketing visant à positionner l'événement de golf « Trophée Hassan II/ Coupe Lalla Meryem » comme levier de développement du tourisme golfique marocain :

- **Etude de marché** : benchmark événementiel et touristique, entretiens d'experts et de touristes golfeurs européens
- **Recommandations stratégiques** : offre touristique et golfique marocaine, positionnement et communication de l'évènement
- Présentation des recommandations et du rapport d'étude

Représentante Commercial B to B - Nike France - Stage - Oct. 2011 à Juil. 2012

- Gestion portefeuille clients de 4M€ : Intersport, Sport 2000 et magasins indépendants
- Responsable catégorie « Sportswear » et « Women's Training »
- Promotion des nouvelles collections, analyses statistiques de ventes et animation commerciale

Responsable Univers - Décathlon France - Janv. 2006 à Janv. 2011

Univers Service Clients - 32M€ de CA annuel

- **Gestion économique** : planification d'activité, gestion des indicateurs qualitatifs et quantitatifs
- **Gestion humaine** : recrutement, formation et animation d'une équipe de 35 personnes
- **Gestion du personnel** : animation fonctionnelle de 16 cadres, (150 salariés), gestion d'audits

Univers Sports Collectifs (1,3M€ de CA) et Montagne (1,45M€ de CA)

- **Gestion économique** : rentabilité, productivité, gestion des stocks, inventaires
- **Analyses de marchés** : Ecriture de politiques commerciales, sélections des gammes de produits

FORMATION

2017 - MOOC « CSR and Value Creation », Audencia Nantes

2012 - MBA « Marketing et Management du Sport », ISC Paris

2004 - Licence STAPS, mention « Management du sport », UFR STAPS Paris 11