

Minh TRAN-DINH

7, rue Montaigne 91400 ORSAY
Tel : 01.60.10.01.23
Port : 06.82.70.44.74
gerard.tran-dinh@hotmail.fr
Nationalité Française



Assistant Chef de Produit

Formation

2006/2007	Master 2 Marketing – Chef de Produit (ex DESS)	Université Paris XII – ESA Membre du réseau des IAE de Paris
2005	Master 1 Gestion des Organisations option Marketing (ex MSG)	Université Paris XI - faculté Jean Monnet
2002	DUT Techniques de Commercialisation option Marketing	Université Paris XI - IUT de Sceaux
2000	Baccalauréat Scientifique	Lycée Blaise Pascal - Orsay

Expériences Professionnelles

Stages

Avril 2005 12 mois	LEGO FRANCE (42 M €) – Jeux et Jouets – Paris Assistant Chef de Produit (Gammes : LEGO City, Technic, Exo-Force, Mindstorms) Marketing stratégique / opérationnel <ul style="list-style-type: none">Participation au lancement de la gamme LEGO Exo-Force : Plan marketing / promotionnelCréation d'outils de mesure, de suivi et d'analyse de la rentabilité sur tout le portefeuille produits LEGOGestion et suivi d'opérations de co-promotion : Danone (Bingo des Marques), Total (Club Total), Quick (Magic Box)Responsable du site Internet Exo-Force : Maintenance et mise en place de jeux concoursMise en place du catalogue Distributeur (échanges avec agence de création)Création de fiches produit et d'argumentaires pour la force de vente Analyse des résultats via panel (Panels distributeur & consommateur NPD) <ul style="list-style-type: none">Suivi et analyse mensuels des ventesVeille concurrentielle, analyse des tendances du marché Gestion d'évènements <ul style="list-style-type: none">Organisation et mise en place d'un stand au Salon International de la Maquette dans le cadre du lancement du dernier produit LEGO Mindstorms (avril 2006)Participation à la mise en place du Salon International du Jouet (janvier 2006)
Avril 2002 3 mois	AGENCE B. - Communication Institutionnelle – Vanves Chargé d'étude. Objectif : Aider au repositionnement de l'agence <ul style="list-style-type: none">Etude de marché, positionnementProspection : Création d'une base clients, prise de rendez-vous avec les clientsParticipation aux réunions d'ordre créatif et stratégique
2001-2002 Projet tutoré	BENETTON – Prêt-à-porter Etude d'image <ul style="list-style-type: none">Création et administration d'un questionnaire, analyse et compte rendu des résultats
Février 2000 1 mois	ABW, marques Homecore et Lady Soul – Prêt-à-porter (Urban wear) – Paris Conseiller de vente <ul style="list-style-type: none">Relation clientèle, réassort du magasin
Juillet 2004 2 mois	SEGA MARKETING – Bureau d'études et conseil – Paris Enquêteur <ul style="list-style-type: none">Interviews directifs (face à face, téléphone), interviews semi directifs
2001-2004 3 ans	ABW, marques Homecore et Lady Soul – Prêt-à-porter (Urban wear) – Paris Conseiller de vente (temps partiel) dont 3 mois en tant que Responsable de magasin <ul style="list-style-type: none">Relation clientèle, animation de l'équipe de vente, gestion du stock, merchandising, encaissement

Outils de communication

Informatique	Pack Office, SPAD, utilisation fréquente d'internet. Notions d'Adobe Photoshop
Anglais	Courant. Score TOEIC (juin 2006) : 895/900
Allemand	Lu, parlé et écrit

Centres d'intérêts

Musique	Pratique du piano (8 ans), de la guitare (3 ans). Débutant à la batterie. Joue en groupe
Art	Passionné par l'art contemporain. Pratique de la photographie en atelier (2 ans)
Voyages	Angleterre, Allemagne, Irlande, République Tchèque, Vietnam, Etats-Unis
Association	Membre du BDE de la MSG de Sceaux - Chargé de communication (2004-2005) Don de soutien scolaire au sein de l'UJVF (association d'échange autour de la culture vietnamienne)