



Elisabeth LEUBA

Née le 30.05.1969 à Strasbourg, France
Nationalités suisse et française
Mariée et mère de deux filles de 22 et 17 ans

Chemin Davel 8, 1009 Pully
contact@elisabethleuba.ch
+41 79 301 31 15

EXPERTISES

- ▶ Marketing, communication et vente de produits de luxe
- ▶ Coordination et planification de projets
- ▶ Relations publiques, organisation d'évènements

LANGUES

- ▶ **Français:**
Langue maternelle
- ▶ **Anglais:**
avancé (C1)
- ▶ **Allemand:**
intermédiaire (B1)
- ▶ **Japonais:**
intermédiaire (B1)

BENEVOLAT

- ▶ Vice-présidente du comité d'organisation du Ladies' Lunch Lausanne depuis 2012
- ▶ Membre du Rotary International au Rotary Club Portes de Lavaux (Présidence 2015-16)

Vision d'ensemble, sens aigu de l'esthétisme et du détail, je ne laisse rien au hasard dans l'organisation et la coordination de projets.

Dynamique, de caractère agréable et ouverte d'esprit, j'aime travailler en équipe et faire ressortir le meilleur de chacun.

Mes années d'expériences dans le monde du luxe, mon excellente présentation et mon aisance relationnelle me permettent d'être une parfaite ambassadrice pour représenter une marque ou une entreprise.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Janvier 2008 à aujourd'hui: Fondatrice et consultante

ELIOS Consulting - 1009 Pully, Suisse www.elios-consulting.ch

- Management et coaching en développement de produits, stratégies marketing et communication dans l'industrie du luxe.
- Enseignement pour adultes: marketing, vente et services dans de luxe.

Septembre 2009 à juillet 2013: Directrice de formation et professeure

SAWI (Centre suisse d'enseignement du marketing, de la publicité et de la communication) - Lausanne, Suisse

- Création et direction de la formation « Spécialiste en marketing du luxe ».
- Recherche et management de 14 intervenants spécialistes dans leurs domaines pour les besoins de la formation et enseignement pour 30% des 160 heures enseignées.
- Responsable des contrôles continus et de l'évaluation des examens finaux au sein d'un groupe d'experts.

Janvier 2000 à Décembre 2007: Responsable produits montres

BLANCPAIN SA - 1094 Paudex, Suisse

- Suivi et planification des développements produits selon les normes Swatch Group, analyse de marché et identification des besoins.
- Propositions de créations/transformations/études de faisabilité de nouveaux produits. Appels d'offres fournisseurs, suivi des prototypes et de la production de la série zéro.
- Gestion du budget R&D, calcul des prix de revient et prix de vente.

CONFERENCES

- ▶ 2012 Swiss Marketing Club Lausanne: Le marketing expérientiel
- ▶ 2012 Noede (Parc des sciences et technologies de Neuchâtel): Le positionnement stratégique des produits de luxe sur le marché Suisse
- ▶ 2011 Promove (Promotion économique de la Riviera): Les produits de luxe sur le Web 2.0

HOBBIES

- ▶ Golf
- ▶ Ski de randonnée
- ▶ Yoga
- ▶ Pratique régulière du piano
- ▶ Intérêt pour l'art moderne, le design, la musique classique

Janvier 1997 à Décembre 1999: Responsable produits bijouterie

AUDEMARS PIGUET SA - Le Brassus, Suisse

Mise en place de l'organisation interne et externe de la nouvelle activité « bijouterie - joaillerie » pour l'entreprise et ses filiales. (Management, procédures, budget, planning, marketing, branding)

Janvier 1996 à Décembre 1996: Responsable Relations Publiques

JAEGER-LECOULTRE SA - Le Sentier, Suisse

En charge des relations publiques de la maison mère et en collaboration avec les filiales internationales. Création des dossiers de presse et organisation d'évènements spéciaux destinés à la presse spécialisée.

Janvier 1994 à Décembre 1995: Responsable Administrative des ventes pour l'Asie. OR EST GROUP, Erstein, France

(Alliancier et premier sous-traitant de Cartier (modèle Trinity) et Piaget (modèle Possession))

Responsable administrative des ventes et du suivi de production pour toutes les commandes sur le secteur asiatique. Gestion complète du portefeuille clients japonais (en langue japonaise).

Janvier 1991 à Septembre 1994: Assistante Achats Marketing Ventes

MICHIGAMI SHOJI CO. LTD, Tokyo, Japon

- Participation aux achats des nouvelles collections de bijoux, branding et marketing.
- Responsable administrative des procédures d'import-export et de la gestion de l'inventaire.
- Assistante des ventes auprès des grossistes et détaillants, vendeuse au grand public lors d'expositions.

FORMATION & DIPLÔMES

SWISS BOARD SCHOOL , Lausanne (Juin 2021)

Formation continue

Gestion efficace du secrétariat du conseil d'administration

BREVET FÉDÉRAL DE FORMATEUR D'ADULTES (N1) (Juin 2010)

Formation continue

Espaces Compétences SA, Cully

INSTITUT SUPERIEUR DE GESTION, Paris (Juin 1992)

Section multinationale Paris, New York , Tokyo

Business administration, Marketing & Finance

Préparation HEC (Hautes Ecoles Commerciales) (Juin 1987- Juillet 1989)

Lycée Kleber, Strasbourg, France

Baccalauréat A1 (mathématiques, philosophie et langues) (Juin 1987)

Lycée Kleber, Strasbourg, France