

Née le 08/11/1971
92310 Sevres
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 1109211616



Responsable marketing et animation commerciale

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Bâtiment.

Formations

1993 :

istec institut supérieur des sciences techniques et économie commerciales (92)

1991 :

dut techniques de commercialisation iut de seaux (92)

1989 :

baccalauréat série d (mathématiques et sciences de la nature) brunoy (91)

Expériences professionnelles

2011 :

Responsable trafic création

depuis , je suis en fonction chez cofiroute vinci autoroutes 1er opérateur autoroutier européen. ca péage 4 milliards d'€ depuis , j'occupe le poste de 1 responsable marketing et animation commerciale france je définis et coordonne la stratégie nationale marketing et la politique commerciale télépéage véhicules légers en régions □ management de 5 responsables marketing et communication régionaux □ pilotage des indicateurs et des budgets □ benchmarking du marché, des attentes clients (enquêtes de satisfaction) puis développement de services attendus par la clientèle alertes trafic sms, abonnement télépéage disponible sur aires de services, lettres aux abonnés. □ mise en place d'animations sur aires (promouvoir la marque vinci autoroutes, humaniser l'autoroute, faire connaître les métiers de l'autoroute) □ élaboration de nouvelles plaquettes publicitaires □ rédaction de mailings ciblés entreprises et particuliers □ organisation de salons professionnels et grand public □ réorganisation de la cellule sav mise en place de nouvelles procédures orientées satisfaction clients (refonte du site internet, nouveau logiciel crm mis en place, lettres personnalisées, formation des téléopérateurs service client)

2010 :

Lanceur / Lanceuse de fabrication en industrie verrière

de , je suis en fonction chez asahi glas s company groupe agc leader japonais mondial dans la production et la transformation de verres plats ca monde 9 , 4 milliards € de , j'occupe le poste de 1 responsable commerciale et marketing france il s'agit de verre architectural de la gamme verrière résistant feu. ca 11 m. d'€ (ca+14% / , +6% / et / +6%) mbr 60% □ mise en place de la stratégie commerciale et des plans d'action auprès du réseau de vente (17 revendeurs nationaux 12 filiales agc et 5 indépendants 60 commerciaux total) □ gestion des clients stratégiques nationaux élaboration des réponses aux appels d'offre, négociation de contrats techniques et hausses tarifaires □ suivi des budgets et élaboration de la politique tarifaire nationale augmentation de la mbr □ validation de nouveaux projets clients et de solutions techniques auprès des laboratoires d'essai feu en coordination avec les usines et le département r&d □ représentation et défense des intérêts groupe auprès des institutionnels (ministères, laboratoires certifiés, fédérations) □ élaboration de nouvelles plaquettes publicitaires et amélioration du site web □ prescription auprès des architectes et des bureaux d'étude. □ organisation de salons professionnels de j'occupe le poste de 2 sales manager senior du client renault (70 m. € de ca/2ème

client européen) ces verres sont destinés aux véhicules pour une première ou une deuxième monte. le marché automobile fonctionne en flux tendu et répond des normes exigeantes en matière de qualité/sécurité. □ gestion des offres technico économiques et négociations auprès des achats renault (nouveaux projets, suivi des projets déjà attribués et pièces de rechange) □ interface entre le client, ses usines en europe et les services agc qualité, logistique, développement, production. gestion de situations de crise par rapport aux approvisionnements. □ élaboration du budget et de la productivité annuelle

2002 :

Commercial / Commerciale grands comptes et entreprises

de je suis en fonction chez société tat express leader en matière de fret express ca 162 millions € en chilly mazarin (91) de j'occupe le poste de 1 chargée de clientèle grands comptes idf (12.2 m. € /an) □ développement des parts de marché (montée en gamme et valorisation export) □ optimisation et analyse des coûts d'exploitation renégociation de comptes déficitaires d' 2 attachée commerciale (3 m. € /an) □ réalisation d'un objectif de nouveaux marchés de 0.20 m. € /an (2ème un challenge national en 99) □ management fonctionnel de 4 équipes commerciales de la poste (24 commerciaux/3 chefs de vente)

1998 :

Attaché commercial / Attachée commerciale grandes et moyennes surfaces de vente (GMS)

de je suis en fonction chez groupe la poste ca 1,875 milliard € en 99 département 91 de j'occupe le poste de 1 chargée d'affaires messagerie (3.8 m. € /an) □ conseil en logistique et valorisation de l'offre globale colis/messagerie de la poste (tatex & chronopost) résultats 97 de +8%/objectifs et résultats 98 de +12%/objectifs de j'occupe le poste de 2 déléguée commerciale marketing (2.3 m. € /an) □ conseil en publicité non adressée, études marketing publipostage ciblées □ résultats 95 marketing 1ère challenge national/résultats de la filiale mediapost

Langues

Français (Oral : maternelle / Ecrit : expérimenté), Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Allemand (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Centres d'intérêts

Natation, course à pied, voyages, lecture.