Direction De Projet

69740 Genas · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 1608110840

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : Toute la France
Mobilité : pas de mobilité
Rémunération : a étudier
Secteur : Services Commerciaux

Formations

2002
dess marketing et stratégie l'université de paris dauphine
2000
msg (gestion) l'institut supérieur de l'entreprise de montpellier i
1998
deug de sciences economiques et de gestion l'université de metz paul verlaine
1995
baccalauréat es economie et social

Expériences professionnelles

06/2014 - 06/2014 — Responsable pôle clients
directeur pôle conseil & services coheris esn logiciel, services & business consulting o membre du comité opérationnel de direction, en charge du pilotage et du développement o stratégie de comptes clients, développement de l'offre et coordination des opérations o gouvernance des projets de transformation, organisation, processus, amoa, conduite du changement o pilotage de projets du programme openfoodsystem (seb), gestion des relations partenaires (ppp/bpi) o management d'équipes pluridisciplinaires
01/2008 - 01/2008 — Chargé / Chargée de relation client
directeur de projet client coheris esn logiciel, services & business consulting o gestion des comptes clients, des contrats, des avenants, identification et transformation d'opportunités o optimisation des performances opérationnelles pilotage, service client, unité commerciale, marketing o gouvernance des projets de transformation, organisation, processus, amoa, conduite du changement o management d'équipes pluridisciplinaires
05/2005 - 05/2005 — Responsable Efficacité Commerciale (SFE) en industrie pharmaceutique
responsable marchés gie gers cegedim leader mondial du conseil & crm pharmaceutique o conseil en analyse marketing et commerciale, développement des usages des offres proposées o coordination équipes back & front office, animation de la production de services, management o gestion de la relation client, des contrats et développement commercial
04/2003 - 04/2003 — Responsable ventes de la distribution
manager marketing distributeur iri france groupe symphony 2ème panéliste distributeur mondial o conseil en marketing nestle, unilever, tereos, sodebo o réalisation / coordination des études marketing, de la veille et des tendances o gestion de la relation client, des contrats et développement commercial
2002 - 2003 — Vendeur / Vendeuse en produits diététiques
marketing et etudes sociétés kraft foods, heineken, danone o etudes marketing programme de fidélisation culture bière, merchandising brsa evian volvic o gestion du marketing mix opérationnel de marques daim, toblerone & milka snacking marketing distributeur category manager (cdd / césure) 1 an cora 6ème distributeur français enseignes cora, houra.fr, match, truffaut, animalis o gestion pour 59 hypermarchés cora de plusieurs catégories de produits (80 millions € gérés) o analyse des marchés et performances du réseau, mix marketing, remodeling, animation filière

Langues

Français (maternelle)

Compétences

Gestion et développement d'activité
o Membre du comité opérationnel de direction, pilotage et reporting
o Gestion de comptes, développement commercial et management transverse de commerciaux
o Définition de la stratégie de comptes et des plans d'actions associés en lien avec la direction des ventes
o Structuration et promotion de l'offre en coordination avec les directions marketing et développement
o Management d'équipes hiérarchique et fonctionnelle, coordination des opérations

Direction de projet
o Gouvernance, comité de pilotage, reporting
o Assistance à la Maîtrise d'Ouvrage (AMOA)
o Coordination de la maîtrise d'oeuvre (MOE)
o Animation d'ateliers fonctionnels et métiers
o Management et Conduite du changement

Gestion de la production de service
o Gestion contractuelle des clients
o Coordination des opérations transverses et multi-sites
o Delivery de prestations au forfait, régie et support
o Monitoring des indicateurs de service / SLA
o Organisation des processus et compétences

Structuration et pilotage de service client
o Diffusion de la culture client & Conduite du changement
o Organisation & Refonte des processus fonctionnels (back / front office / commerce)
o Implémentation de logiciel CRM (Service Client > 300 users) et SFA (Force de ventes > 100 users)
o Définition des KPIs & Tableaux de bord de pilotage (Satisfaction, Qualité, Productivité)
o Accompagnement sur tous les projets transverses liés à l'optimisation de l'expérience client

Business Consulting, Data Science et Innovation
o Business partner & Manager de la transformation
o Cadrage stratégique et opérationnel, définition des objectifs
o Identification des opportunités et des leviers de croissance
o Alignement des organisations, des systèmes et des analyses
o Accompagnement à la mise en oeuvre marketing, commerciale et digitale

Fiche anonyme — l'identité et les coordonnées du candidat sont communiquées aux recruteurs qui en font la demande sur pmebtp.com.