Née en Novembre 1984
92000 Nanterre
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2311161206

Responsable commercial et marketing

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans les Services commerciaux.

Formations

2022 : Titre professionnel à Groupe IGS
TITRE PROFESSIONNEL DE NIVEAU 6, RESPONSABLE COMMERCIAL ET MARKETING

2005 : Bac +2 à Lycée Joliot-Curie sur Nanterre
BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR : FORCE DE VENTE

2003 : Bac +2 à Lycée Joliot-Curie sur Nanterre
BACCALAURÉAT STT ACC (ACTION COMMUNICATION COMMERCIALE)

Expériences professionnelles

05/2020 à ce jour :
RESPONSABLE GRANDS COMPTES BTOB chez Canal+
- Gestion du portefeuille des grands clients B to B partenaires de la distribution des produits CANAL+ BUSINESS, dans les marchés de l'hôtellerie, de la santé, des lieux publics, de l'entreprise et du secteur public
- Élaboration d'une stratégie grands comptes via l'étude et la réalisation de plans de comptes sur les marchés ciblés
- Mise en place de plans d'actions commerciaux avec chaque partenaire
- Développement chiffres d'affaires des clients grands-comptes et de la business unit

2017 - 2020 :
CHEF DE PRODUIT MARKETING BTOB chez Canal+
- Mise en place d'outils marketing pour valoriser les produits, booster les ventes et augmenter l'ARPU
- Développement commercial des produits CANALPRO pour les moyennes et grandes entreprises
- Études de marché, segmentation, déploiement des offres par segment de marché
- Fidélisation et Migration du parc d'abonnés
- Déploiement en conquête via emailing et campagne de publicité digitale
- Pilotage des campagnes d'ARPU
- Animation des grands comptes et construction d'offres spécifiques par enseigne et marchés, formalisation des argumentaires
- Création d'outils d'aide à la vente pour les forces de vente internes ou partenaires
- Enrichissement des services de l'Espace Client
- Participation aux salons professionnels

2014 - 2017 :
CHARGÉE DE COMMUNICATION chez Canal+
- Assurer l'ensemble de nos communications : offres, process, nouveautés , suivi des challenges à nos partenaires distributeurs et à la force de vente interne
- Validation et mise en place des opérations commerciales à travers nos outils digitaux : + le book, Espace

Distributeur, Ma boutique
- Entretien d'une collaboration efficace avec les différentes agences de communication : Brief à destination des agences, garante des deadlines entre les différentes étapes des projets
- Collaboration avec les différentes entités: Juridique, Stratégie Commerciale, Marketing, Comptes clés, Réseau
- Création des supports de communication à destination de notre force de vente, Réseau partenaires et Réseau en propre : Offres, Programmes, Argumentaires.
- Alimentation des outils de communication existants : Identification et recueil des informations nécessaires pour la mise à jour quotidienne des outils , Participation à la création de support de communication pour les outils
- Mise en place de nouveaux outils de communication à destination du réseau professionnel
- Analyse des statistiques des communications vers le réseau et mise en place plans d'actions correctifs
- Management d'un assistant communication

2009 - 2014 :
CHEF DE SECTEUR chez Canal+
- Animation d'un réseau de distribution multi enseigne (Darty, Boulanger, Orange, réseau traditionnel)
- Pilotage, suivi des ventes, création d'émulation entre les magasins à travers des challenges, relai des bonnes pratiques
- Analyse et compréhension du secteur
- Négociation des plans d'actions avec les magasins
- Formation des équipes de ventes sous forme de brief, de formation de proximité ou présentiel pour les rendre prescripteurs de nos offres
- Déploiement des actions nationales sur le secteur (Opération Trades et Marketing négociées par les comptes clés) avec nos différents partenaires et contribution à la création de la valeur en poussant nos distributeurs à pousser le Satellite et les ventes couplées

2005 - 2008 :
CONSEILLÈRE CLIENTÈLE chez Canal+
- Prise d'appel (techniques, administratifs et commerciaux)
- Contribution à l'atteinte des objectifs commerciaux de ventes additionnelles
- Participation au projet SI de l'entreprise (Isis, Renaissance)
- Référent process et animation auprès des autres collaborateurs et des nouveaux arrivants

Langues

Espagnol (Oral : scolaire / Ecrit : débutant)

Atouts et compétences

RESPONSABLE COMMERCIAL ET MARKETING/CHARGÉE DE COMMUNICATION/CHEF DE PRODUIT/RESPONSABLE GRANDS COMPTES

Permis

Permis B

Centres d'intérêts

VOYAGES
MUSIQUE
SPORTS
THÉÂTRE
MODE