

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