

Née en 1991
59510 Hem
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2312270421

Experte en stratégie de communication, marketing, relation clientèle et négociation

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Hauts-de-France, dans les Services commerciaux.

Formations

- 2015** : Bac +5 à EFFICOM sur Lille
Master Management Marketing et communication
- 2012** : Bac +3 à EFFICOM sur Lille
Licence chargé(e) de projet Marketing et communication
- 2011** : Bac +2 à EFFICOM sur Lille
BTS Communication des entreprises

Expériences professionnelles

- 03/2015 à ce jour :**
Experte en communication digitale spécialisée chez Solocal sur Roubaix
Gérer et développer un portefeuille clients
- Ciblage des besoins
 - Concevoir et proposer des offres complètes et innovantes
 - Prospecter et ouvrir de nouveaux comptes en accord avec la politique commerciale de l'entreprise / identifier les interlocuteurs clés
 - Assurer le pilotage des projets en étroite collaboration avec l'ensemble des équipes supports et suivre leur conduite à bonne fin
 - Suivre les clients stratégiques et être à l'affut de nouvelles opportunités
 - Piloter son portefeuille en maintenant à jour la base de données commerciales de prévisions d'achats et de suivi des prospects
 - Veille de marché et analyse des opportunités commerciales du secteur

- 09/2014 - 02/2015 :**
Chef de secteur publicité et marketing chez La Voix Du Nord sur Arras
- Gestion d'un portefeuille clients existant
 - Prospection et conquête de nouveaux clients
 - Conseil et déploiement de solutions stratégiques de communication : print, web, vidéo et évènementielles auprès de professionnels
 - Développement du Chiffre d'affaire
 - Négociation et signature de contrats
 - Suivi et fidélisation de la relation clients et prospects

- 2011 - 2014 :**
Responsable développement commercial et marketing chez La Voix Du Nord sur Lille
Développement commercial des produits du groupe La Voix

- Développement du CA de la vente du quotidien lors d'évènements importants
- Elaboration de la stratégie commerciale de la vente en nombre
- Lancement opérations promotionnelles et suivi indicateurs de performances
- Animation et accompagnement des forces commerciales sur le terrain
- Etudes de rentabilité et développement de la fidélisation BtoB

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Italien (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Maîtrise de nombreuses techniques de vente et de négociation

- Compréhension rapide des aspects techniques d'un produit
- Maîtrise des CRM
- Large connaissance des territoires géographiques des hauts de France
- Pratique courante des réseaux sociaux modernes

Permis

Permis B