

13180 Gignac-la-nerthe
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2411142100

Responsable marketing / responsable de secteur

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région PACA, dans le Batiment.

Formations

12/2021 : à ORSYS

Webmarketing : stratégie digitale, outils et indicateurs

12/2011 : Bac +5 à IAE Aix en Provence

Master 2, Business Administration and Management Analyse financière, stratégique et marketing

12/2010 : Bac +3 à Université Aix Mlle

Master 1 en VAE

12/1996 : Bac +3 à KEDGE Business School

DECAF, Etudes commerciales administratives et financières

Expériences professionnelles

05/2024 - 01/2025 :

Responsable de secteur (adjuvants) chez Chryso

Pérennité et développement de la part de marché sur le périmètre du 13, 06, 83 et de la Corse. Développement du CA, de la gamme d'adjuvants béton et d'additifs pour bétons décoratifs. Présentations et négociations de solutions techniques pour les produits et les services des clients fabriquant du béton/ produits béton.

01/2020 - 12/2023 :

Responsable Marketing Op. (ciments) chez Ecocem France

Création et déploiement de la stratégie marketing opérationnelle pour l'entité " France ". Définition de l'offre produits pour les applications béton. Création d'une gamme / différentes cibles et applications avec les équipes de vente et applicatives, et la R&D. Création et déploiement des supports d'aide à la vente avec/et pour la prescription et la force de vente, et les témoignages clients. Communication sur le " savoir-faire " des équipes industrielles et des clients. Animation évènementielle prospective : salons professionnels, prises de parole, conférences. Veille concurrentielle et veille " applications " pour les solutions en béton, le BTP et le GC. Veille réglementaire pour le bâtiment : RE2020, normes NF et CE, labels environnementaux. Mesures et analyses des performances des actions initiées.

01/2016 - 12/2020 :

Chargée d'affaires BtoB sud-ouest (ciments) chez Ecocem France

Définition de mon propre plan d'action annuel commercial en approbation avec la direction France (de Nîmes à Bordeaux). Création et suivi de mes propres KPIs : part de marché, marges, secteur géographique, bétonniers indépendants et groupes nationaux. Élaboration des supports à la vente (argumentaires, plaquettes, études de marché). Prescription auprès des BET, architectes, entreprises GC et BTP.

01/2013 - 12/2015 :

Adjointe de direction PME BTP (granulats) chez Imh - Matériel Tp sur Gémenos

Création de documents et d'argumentaires d'aide à la vente. Formation des commerciaux au CRM choisi avec la direction. Lien opérationnel avec les fabricants des marques distribuées (Wirtgen, Montabert, Démarec).
Création du Document Unique d'Evaluation des Risques Professionnels.

01/2002 - 12/2010 :

Responsable clientèle entreprise BPE chez Unibeton Italcementi Group

Gestion d'un portefeuille clients BtoB (artisans, majors de la construction et du bâtiment, constructeurs MI et collectifs), et prospection sur le 13, pour 4 sites de production en BPE, +10%/an en volume. Suivi et assistance chantiers : avant, pendant et après la vente, avec les équipes techniques, de production et logistique.

01/1998 - 12/2001 :

Responsable Qualité produit béton chez Cemex sur Nice

Suivi de la qualité produit et de la fabrication pour 4 sites de production de la Côte d'Azur. Assistance chantiers et mise en oeuvre. Développement des offres : " produits spéciaux ". Gestion des audits qualités réglementaires.

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Centres d'intérêts

Développement durable, Création de valeur, Stratégies de vente