Responsable Marketing / Responsable de secteur

13180 Gignac-la-Nerthe · Plus de 10 ans d'expérience · Réf. 2411142100

Ma recherche

Contrat recherché : Tout contrat
Zone : PACA
Mobilité : sur toute la région
Rémunération : a étudier
Secteur : Batiment

Formations

12/2021 — ORSYS
Webmarketing : stratégie digitale, outils et indicateurs
12/2011 — Bac +5 — IAE Aix en Provence
Master 2, Business Administration and Management Analyse financière, stratégique et marketing
12/2010 — Bac +3 — Université Aix Mlle
Master 1 en VAE
12/1996 — Bac +3 — KEDGE Business School
DECAF, Etudes commerciales administratives et financières

Expériences professionnelles

05/2024 - 01/2025 — Responsable de secteur (adjuvants)
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)
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 règlementaire 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)
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)
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
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
Suivi de la qualité produit et de la fabrication pour 4 sites de production de la Côte d'Azur. Assistance chantiers et mise en œuvre. Développement des offres : « produits spéciaux ». Gestion des audits qualités règlementaires.

Langues

Anglais (courant)

Atouts

CRM, Excel, Analyses stats, Google Analytics, Réseaux sociaux

Loisirs

Développement durable, Création de valeur, Stratégies de vente

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