Responsable Marketing et Développement Commercial

75000 Paris · 1 à 3 ans d'expérience · Réf. 250902190108

Ma recherche

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

Formations

12/2024 — Bac +5 — Inseec by Omnes Education
MSC en Marketing Digital et E-Business
12/2023 — Bac +5 — Université du Littoral Côte d'Opale
Master en International Trade and B2B Marketing
12/2021 — Bac +3 — Université du Littoral Côte d'Opale
Licence en Science de Gestion

Expériences professionnelles

03/2022 - à ce jour — Chargée de Communication Interne

Élaboration et diffusion de campagnes internes multicanales : newsletters, Yammer, intranet, affichage. Rédaction de contenus engageants à destination des collaborateurs et directions (+30% d'engagement). Conception de plans de communication éditoriaux alignés aux temps forts RH. Suivi de performance via KPI internes. Coordination de prestataires (imprimeurs, agences) et élaboration de la stratégie événementielle.

01/2021 - 06/2021 — Cheffe de Projet Marketing et Commercial

Planification, déploiement et suivi de campagnes digitales multicanales (LinkedIn, Facebook, Emailing, CRM). Gestion et fidélisation d'un portefeuille clients B2B (secteur SaaS). Négociation de contrats et suivi des relations commerciales. Participation au déploiement d'un CRM et suivi des leads commerciaux. Développement de la visibilité et acquisition de nouveaux clients sur des marchés émergents. Organisation d'événements B2B (webinaires, ateliers, conférences).

01/2020 - 06/2020 — Commerciale & Chargée de Développement

Définition et lancement de la stratégie commerciale pour une nouvelle marque alimentaire. Identification et démarchage de distributeurs et partenaires. Préparation d'outils d'aide à la vente (présentations, fiches techniques). Suivi des stocks et coordination avec la logistique pour garantir la satisfaction client. Gestion de la stratégie SEO/SEA avec renforcement des backlinks.

01/2019 - 06/2019 — Responsable Commercial et Marketing

Élaboration de supports commerciaux (brochures, présentations). Développement du portefeuille clients : prospection téléphonique et terrain. Négociation commerciale et élaboration de propositions adaptées. Suivi des ventes et reporting régulier auprès de la direction. Réalisation de benchmarks pour identifier de nouvelles opportunités marché.

01/2018 - 01/2019 — Assistante Commercial et Marketing

Prospection B2B et gestion des demandes clients (séminaires, groupes, événements). Participation à la refonte du site web et amélioration de la visibilité en ligne. Gestion d'emailings et qualification des leads entrants. Soutien à l'organisation d'événements pour renforcer la fidélisation clients.

Langues

Français (maternelle), Anglais (courant), Arabe (maternelle), Espagnol (moyen)

Atouts

Prospection B2B & B2C, Négociation et closing, Développement de portefeuille, Fidélisation et suivi client,

Gestion d’équipes, Coordination de prestataires, Méthode agile, Gestion de projets en mode sprint, Test & Learn orienté résultats, Suivi de KPIs commerciaux, Stratégie de génération de leads

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