



** **

Saint-Ouen (93400)

*****@*****.***

Responsable pôle communication/marketing et développement commercial, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

juil. 2010 / juil. 2023

Responsable pôle communication/marketing et développement commercial

TELYS

*pilotage de projets IT. Organisme de formation.
Juillet 2010 - Juillet 2023 (13 ans)*

Responsable marketing digital et communication :

Gestion complète du site internet : rédaction de contenus (articles, pages, blog...), chef de projet sur les évolutions majeures et mineures (refonte, mises à jour importantes), test et recette fonctionnelle, amélioration du SEO et optimisation des contenus, pilotage et coordination avec les prestataires techniques

Conception et mise en oeuvre de campagnes inbound et outbound marketing : newsletters, emailings, landing pages, téléphone, événements...

Community management : création des contenus textuels et visuels, animation de la page entreprise LinkedIn

Marketing stratégique :

élaboration du plan marketing et communication

pilotage et définition du budget

Conception de contenus et supports de communication internes et externes : plaquettes, affiches, cartes de vœux...

Analyse des KPIs et reporting à la direction générale

Mise en place de processus de communication interne et externe

Événementiel : organisation de conférences, salons, et meetups

Formation et management de collaborateurs : stagiaires, alternants, commerciaux

Veille concurrentielle et sectorielle.

Gestion de la relation client et développement commercial :

Ciblage et prospection téléphonique et digitale auprès des PME/TPE et entreprises du CAC40

Prise de rendez-vous avec des décideurs IT, AMOA, DRH

Détection et qualification de projets : analyse du besoin (technique et fonctionnel), proposition de CV

Suivi d'un portefeuille de clients

Création de bases de données de prospection

Montage et réponses aux appels d'offres

Management de 2 stagiaires, formation des nouveaux collaborateurs et prestataires

Gestion administrative : établissement des contrats, suivi de la facturation, reportings financiers à la direction

Responsable support CRM (Microsoft Dynamics, Boond Manager) :

Responsable de la qualité des données clients, prospects, et ressources

Administration du back office : ajout des utilisateurs, confidentialité, gestion des droits
Management d'une équipe de 3 personnes (directeur commercial, ingénieur commercial, stagiaire)

Gestion des demandes d'évolution et du support, tickets

Formation de l'outil aux nouveaux utilisateurs

Participation aux CODIR et COSUI

Animation d'ateliers de co-construction sur des projets internes et stratégiques

Assistance à la direction : rédaction de contrats, e-mails sensibles...

févr. 2009 / juil. 2010

Assistante technique, commerciale et administrative

GROUPE RENARD

oct. 2006 / déc. 2008	Responsable de production AENOR
oct. 2005 / juil. 2006	Commerciale itinérante BTOC SOS HABITAT
avr. 2005 / oct. 2005	Animatrice et responsable de plateau télévente CTM
nov. 2001 / févr. 2005	Assistante commerciale MC LA TOULOUSAINE

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2023 / juin 2024	Formation SE O - Certification Améliorer la visibilité d'un site internet de TPE /PME grâce au référencement naturel - Webmyday
/ juin 2013	L'efficacité commerciale : réussir grâce à la vente relationnelle Dale Carnegie
/ juin 1999	Baccalauréat Action et Communication Commerciale - BAC

COMPETENCES

Photoshop, Marketing automation, Création de bases de données, CSS, HTML, InDesign, Jira, Mailchimp, Microsoft Dynamics, MS Office, MySQL, Méthode agile, Agile, Scrum, PHP, Redmine, SemRush, Sharepoint, Trello, Wordpress

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Courant
Français	Bilingue

CENTRES D'INTERETS

piano, violoncelle, Production de musique électronique Rédactrice de chroniques musicales, Cuisine, Randonnée, Photographie