



***** **

25/03/1983 (41 ans)

Paris (75000)

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

+ de 10 ans d'expérience en Marketing/Vente en France et à l'International, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2016 /

International Business Consulting Marketing Associate

- * Développement et implémentation au niveau international du programme de Business Consultants (BCs) Allergan (47 BCs dans 17 pays). Ce programme comprend des campagnes, outils et services pour aider les médecins à développer leur cabinet et leur activité esthétique.
- Gestion de l'approbation internationale des outils pour tous les pays : processus légaux/réglementaires, gestion des traductions...
- Management complexe de projets en tenant compte de la stratégie Marketing internationale et des différentes contraintes pays et interlocuteurs (agences, légal, réglementaire).
- Formation des équipes de BCs aux campagnes.
- * Partage des bonnes pratiques internationales et benchmark.
- * Diriger la création et la publication d'une newsletter interne trimestrielle internationale.
- * Implémentation et formation des équipes au lancement d'un nouveau portail de ressources documentaires, suivi des KPIs.

janv. 2014 / janv. 2016

Responsable Régionale Facial Sédentaire

ALLERGAN, Courbevoie

- Mise en place d'un outil de Visite Médicale en ligne.
- Promotion de la toxine botulinique et produits de comblements : information produits, avantages différentiels, remontées pharmacovigilance/matériovigilance, remise des brochures.
- Gestion et développement du chiffre d'affaires d'un portefeuille de 1000 clients et prospects.
- Elaboration d'un plan d'action sectoriel et par client : développement de clients existants et switch.
- Analyse quotidienne des ventes de mon secteur versus objectifs.
- Négociation commerciale, suivi des comptes clients, des commandes et de la facturation.
- Ateliers médecins, congrès.

janv. 2008 / janv. 2014

Chef de produits Ophtalmologie

Marketing & Événementiel, ALLERGAN, Mougins/Courbevoie

produit de sécheresse oculaire en Janv. 2012

- Conception et développement des outils promotionnels
- . ADV, remis de visites, documents de formation (Questions & Answers, Réponses à Objections), slide kit, annonce presse, vidéo. Traduction, adaptation des campagnes et des outils européens.
- . Brief agences et collaboration étroite avec les agences/graphistes.
- . Mise en place d'une campagne de Marketing direct.
- . Suivi de la validation réglementaire.
- . Planification, prévisions des échantillons et suivi des budgets.
- Réflexion, stratégie et plan Marketing : organisation et animation des réunions de préparation au lancement avec les différents départements, projets transverses.
- . Etude, tests et analyse du marché.
- . En collaboration avec l'équipe : consolidation des besoins et des budgets, réallocation des ressources selon les priorités pour les congrès internationaux, nationaux et régionaux.

- . Préparation et participation aux réunions de cycle des directeurs régionaux et visiteurs médicaux.
- . Participation aux réunions externes avec les experts KOLs et création de slide kit scientifique.
- . Mise en place et suivi du plan presse.
- * Chargée de projets Marketing et Événementiel Ophtalmologie et Esthétique faciale : organisation d'événements en France et à l'International en adéquation avec le budget défini, stratégie et processus réglementaires/compliance et DMOS
- Congrès, symposia, réunions scientifiques, workshops, ad boards, contrats médecins, brief et coordination des agences, prestataires, KOLs et collaborateurs internes.
- Outils Marketing, flyers, invitations et conception des stands.
- Prise de décision, résolution des problèmes et gestion des changements.
- Négociation, forecast, suivi de 3 budgets, PO dans SAP et analyse des résultats/ROI.
- *

oct. 2007 / avr. 2008

Chef de produits Junior

Laboratoire Bausch & Lomb France SAS , Montpellier

- Conception des supports promotionnels : brochures techniques, documents de formation ; réalisation des briefs agences, relations presse, suivi de la réalisation dans le cadre du budget défini.
- Support Marketing : Présenter les supports aux équipes de ventes, suivi et analyse de l'utilisation, des retombées et de l'efficacité des supports ou programmes Marketing dans le temps.
- Répondre aux demandes terrain, service clients et services des marchés : informations relatives aux produits, catalogue de prix...
- Veille active de l'environnement : collecte et analyse des informations sur le marché et la concurrence.

oct. 2006 / avr. 2007

Assistante Etudes de marché

ESSILOR Ltd , Bristol, UK

- Etudes de marché ad hoc : Conception et administration des questionnaires par téléphone et/ou entretiens face-à-face, test d'outils Marketing sur le terrain, analyse et traitement des données, rédaction et présentation en Anglais des rapports de missions et recommandations.

avr. 2006 / sept. 2006

Assistante chef de produits Marketing médical Gallia

Blédina SA (Groupe DANONE), Villefranche/S

- Participation à la réalisation de supports de communication pour le corps médical et déploiement des campagnes auprès de la FDV : rédaction de briefs agences, test des outils promotionnels, préparation de séminaires nationaux...
- Participation à la mise en œuvre de plans d'actions spécifiques pour développer le business des laits sur le circuit pharmacie : suivi des indicateurs de performance (KPIs) de la marque (panels Nielsen), développement d'outils de communication pharmaciens...

févr. 2005 / juil. 2005

Assistante chef de produits France & International

Laboratoires dermatologiques PLANTE SYSTEM (Groupe ARKOPHARMA), Carros

- * Participation à la réalisation de campagnes Marketing pour des produits dermo-cosmétiques en pharmacies et chaînes beauté:
- Stratégie de communication multi-canal : refonte totale du site Internet et de son contenu (Marketing relationnel, questionnaire types de peaux...), campagne de Marketing direct
- Analyse du marché et de la concurrence : produits, positionnement, prix, messages clés...
- Marketing développement : participation au développement de nouveaux produits (visuels, feedback sur les ingrédients, formules/textures) selon les besoins et attentes des consommateurs
- Développement d'outils de communication et de merchandising: mise en place de PLV , fourreaux /packagings et présentoirs
- Rédaction de supports de formation pour la FDV et distributeurs, analyse du suivi de la Visite Méd.

août 2003 /

Hôtel BAHIA BEACH 4* , Yasmine Hammamet, Tunisie

- Réception, comptabilité, contrôle Food & Beverage...

- Etude de satisfaction pour le restaurant principal de l'hôtel : recommandations acceptées et mises en place par la Direction.

/

Commerciale réceptive

Janv-Juil 04

- Vente et organisation complète de séminaires pour des groupes et entreprises au sein d'1 équipe de 15

commerciaux : Etude, envoi de devis, Négociation clients, Suivi de nombreux dossiers sur le terrain,

Relances et Suivi de la facturation, Gestion des ventes (Yield Management), rédaction de contrats et pro

forma, Propositions banquets et festivals, participation aux réunions, Visites d'inspection...

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2015

TOEIC ® Test (Test Of English for International Communication)

ETS

/ juin 2014

Diplôme national de Visiteuse Médicale - BAC+2

CPNVM Comité Professionnel National de la Visite Médicale

sept. 2005 / juin 2006

Master 2 MAA Management des Industries Pharmaceutiques & Technologies Médicales et DU Clinique et Thérapeutique - BAC+5

IAE Lyon School of Management

sept. 2001 / juin 2005

BBA EDHEC B achelor in Business Administration; Spécialisation Marketing - BAC+3

Nice

/ juin 2001

Baccalauréat Littéraire option Langue Vivante 3 Espagnol - BAC

COMPETENCES

slide kit, PO, SAP, Nielsen, Pack Office + Access, Publisher, Internet, Sphinx, Dreamweaver MX, VEEVA CRM, Salesforce

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Bilingue

Espagnol

Elémentaire

Allemand

Elémentaire

Français

Bilingue

CENTRES D'INTERETS

Body Combat, Attack, danses de salon en compétition, lecture, cinéma, voyages