



RESPONSABLE MARKETING & COMMUNICATION

EXPERIENCES – OBJECTIFS & REALISATIONS

Mars 2009 Juillet 2009 Objectif réalisé :	Vedior Front RH - filiale du groupe Randstad, 22 personnes, 2,6 M€ CA (2008) Directeur Marketing Concevoir une nouvelle offre de gestion de la paie et des RH adressée aux entreprises de 50 à 200 salariés : InstinctivRH et lancer la marque <ul style="list-style-type: none"> Elaboration du plan d'actions commerciales et de l'ensemble des outils de vente Formation des commerciaux à la téléprospection et à la promotion de l'offre
Sept 2006 Mars 2009 Objectifs réalisés :	MeilleureGestion – 42 personnes, 3,6 M€ CA (2008) Responsable Marketing & Communication Développer par 8 le nombre de projets détectés, par 4 le nombre de ventes et doubler le CA Développer l'offre produits/services, améliorer la communication clients dans une politique « zéro résiliation » <ul style="list-style-type: none"> Objectif Marketing direct : 40 RDV pris par mois et par téléprospector. Définition des scripts et suivi de la qualification, détection de projets, prise de RDV par téléphone, conception et routage d'e-mailing Suivi et augmentation du trafic des 3 sites internet et de la performance des campagnes de référencement naturel et payant Création et animation d'un Club de 350 clients et organisation de 6 séminaires de 20 à 80 personnes Organisation de la présence à 2 salons (SRH), animation de conférences Rédaction et diffusion de brochures, plaquettes, leaflets, guide de vente, communiqués de presse, newsletters clients, témoignaux, revues de marché et communiqués internes Recrutement et encadrement de 4 téléprospecteurs, 5 ingénieurs commerciaux juniors et 1 webmaster
Objectifs réalisés : Mai 2003 Mars 2006	CcMx Division S.I.R.H. 200 personnes - Groupe CEGID Packager, promouvoir et développer l'offre de consulting RH (produits de GRH et services associés) Chef de Produits au sein de la direction Marketing Responsable de l'optimisation de l'offre des produits RH, des rendez-vous d'avant-vente, du cursus de formation des ingénieurs commerciaux et de la satisfaction des clients 'référence' <ul style="list-style-type: none"> Animation du comité de pilotage pour le lancement et le développement de l'offre GPEC
Janvier 2001 Avril 2003	Chef de Produits au sein de la direction des Services Responsable de l'offre de services RH et du cursus de formation et d'intégration d'une équipe dédiée <ul style="list-style-type: none"> Formation et coaching de 6 consultants RH recrutés pour décupler le nombre de ventes et de jours facturés
Avril 1999 Janvier 2001	Consultante en Ressources Humaines Facturation de 450 jours au tarif de 1100€ / jour soit 495000€ en 2 années + Facturation de 180000€ au titre de la formation <ul style="list-style-type: none"> Auprès de 150 clients, réalisation de prestations de conseil en Ressources Humaines : accompagnement des entreprises dans la mise en production, l'évolution et la rentabilisation de leur SIRH. Conception et animation de 100 sessions de formation clients aux produits et aux métiers (gestionnaires RH d'entreprises du mid-market) dans les domaines de la GRH
Avril 1997 Avril 1999 Objectif réalisé :	La compagnie de formation (25 centres de formation, 900 salariés, Filiale de Vivendi) Adjointe du Directeur Technique Produits et auditeur interne de la qualité Mettre en place et auditer la qualité et obtenir la certification ISO 9001 d'un centre de formation

COMPETENCES PROFESSIONNELLES

Marketing	Définir et déployer une stratégie marketing multicanaux (off et online). Utiliser les leviers de marketing on line pour développer la visibilité du site pour accroître son trafic, détecter des projets et de générer des ventes . Packager une offre de produits et/ou de services pour générer du chiffre d'affaires . Concevoir des outils et supports d'aide à la vente , former et accompagner les commerciaux pour garantir l'efficacité de la conquête et de la fidélisation . Proposer des solutions techniques pour optimiser le process de vente . Impulser et accompagner le changement en adoptant les techniques de la gestion de projets .
Communication	Représenter une image valorisée de mon entreprise et de son offre , auprès de ses prospects, clients et collaborateurs (rendez-vous d'avant-vente, salons, manifestations...). Gérer les Relations Presse . Organiser des événements, salons et manifestations et être porte parole de l'entreprise dans le cadre des RP, séminaires, conférences. Etre l'interface clients / RP dans le cadre de la mise en place des testimoniaux clients . Développement de supports et d' outils de communication interne et externe .
Management	Recruter, former, encadrer les collaborateurs du service marketing et générer des ventes . Analyser la performance commerciale des opérations et gérer le budget du service. Définir les objectifs et suivre l'activité de téléprospecteurs, stagiaires, commerciaux et webmaster.

CURSUS UNIVERSITAIRE

1997	DESS « Chargés d'études, consultants et formateurs en psychologie sociale et appliquée » - Paris X
1996	Double maîtrise : psychologie sociale et psychopathologie clinique – Paris X
1991	Baccalauréat B – Lagny-sur-Marne

FORMATION CONTINUE

2002	« Business Objects » (CcMx)
2001	« Construire un référentiel de compétences » (DEMOS) « Tableaux de bord et bilan social » (DEMOS) « Développer ses compétences managériales » (ILSIS) « Optimiser l'efficacité des chefs de projets » (MANAGEMENT et PERFORMANCE, Marc LEVITTE)
2000	« Formation à la pratique de la paie » (CEGOS)
1999	Bilan de compétences (Cabinet 'HOMME ET MOBILITE', Xavier Marchandise)
1998	« Formation d'auditeur de la qualité » (CEGOS)

PAR AILLEURS...

Outils maîtrisés : CRM web spécifique, Pack office, Adobe Acrobat Writer, Business Objects, Interview, Eureka, Gif Movie Gear, ViewletBuilder, blogger, google Analytics, google Adsense, webstats. Connaissance de l'import de données dans Oracle et SQL Server et des logiciels de gestion de la paie et des RH : RH Place, MeilleureGestion.com, Front RH.

Permis A et B – véhiculée à moto.

Pratique régulière de sports nautiques mécaniques.

Accéder à mon blog : <http://gestionpaieetgrhquichoisir.blogspot.com/>