



Paris (75000)

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

Responsable Marketing, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

nov. 2023 / aujourd'hui **Directrice Sales Enablement**

Manpower France

mars 2017 /

Responsable Marketing

Nespresso France - Groupe Nestlé

Promue en 2017 pour réorganiser le service Marketing Acquisition, je passe à la Fidélisation

en février 2021. Mes principales missions de ces 5 dernières années :

** Définir l'offre B2B pour renforcer le positionnement de Nespresso Professionnel et convertir de nouveaux clients*

** Construire un programme relationnel et transactionnel client pour développer les ventes, fidéliser la base et réduire l'attrition*

** Manager les Chefs de projets de l'équipe Marketing Développement et Fidélisation (6 pers.)*

** Suivre les indicateurs de performance et gérer le budget (3,5 M€)*

** Gérer une vingtaine de projets en simultanée*

Principales réalisations :

- Lancement du 1er abonnement Nespresso Professionnel tout inclus (machine, café, services)

- Lancement de l'écosystème Nespresso Momento

- Lancement des premiers cafés professionnels bio

- Optimisation des parcours clients sur www.nespresso.com/pro

- Programme de fidélisation

janv. 2013 / déc. 2017

Chef de Projets Marketing

SSP France

Recrutée pour mon expertise côté « opérateur » en Horeca chez SSP France, ma mission

principale était d'élaborer et de déployer la stratégie marketing et digitale de la marque pour

les prospects et les clients de ce segment

** Construire et manager l'équipe marketing dédiée au segment Horeca (+28%)*

** Impulser des campagnes promotionnelles omnicanales afin de générer des leads qualifiés*

** Développer de nouveaux services pour la clientèle existante*

** Déployer des outils pour la force de vente*

** Définir des leviers de mise en avant de la marque sur les points de vente de restauration*

(guidelines PLV et trade marketing)

** Gérer l'Event Management (salons), le brand content, les campagnes Media et les partenariats pour accroître la notoriété de la marque*

** Suivre les indicateurs de performance et gérer le budget (1.5 M€)*

SSP France - Leader mondial de la restauration collective concédée sur sites de transport

janv. 2010 / janv. 2013

Brand & Category Manager

** Manager un portefeuille de 6 marques propres et en franchise*

- Adapter le mix marketing aux contraintes des sites de transport

- Réaliser le plan marketing enseigne

- Développer de nouveaux concepts de marque

- Élaborer un programme de fidélisation

- Animer les réseaux et ouverture d'une cinquantaine de points de vente

** Pilotage de la catégorie des boissons fraîches sans alcool (20% du CA et 25% de rentabilité), gérer le budget trade marketing*

- janv. 2005 / janv. 2010 Responsable Marketing Opérationnel**
** Décliner et mettre en œuvre la stratégie marketing pour développer la performance de plus de 100 points de restauration sur le marché Air (40% CA de 2005 à 2008) puis sur le marché Rail et Métro (30% du CA de 2008 à 2010)*
- janv. 2002 / déc. 2004 Chargée de Missions Marketing**
Elis

DIPLOMES ET FORMATIONS

- / juin 2000 Diplôme ESC - BAC+6 et plus**
Kedge Business School Marseille
- / juin 1999 Master of International Business - BAC+4**
Glasgow Caledonian University UK
- / Responsable Marketing B2B / B2C**

COMPETENCES

MS Office

COMPETENCES LINGUISTIQUES

- | | |
|-----------------|------------|
| Anglais | Courant |
| Espagnol | Académique |
| Français | Bilingue |

CENTRES D'INTERETS

Surf, randonnée, opéra