****** ******

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 simultané*
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 accroitre 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 fraiches 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