



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

Suresnes (92150)

.@***.***

CHEF DE PROJET -COMMUNICATION - MARKETING DIGITAL, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

oct. 2019 / nov. 2020

Manager Marketing Digital

MBA MCI

Rédaction d'une thèse professionnelle : "Le Mobile, ce Super Hero de la Relation Consommateur"

Réalisation d'un audit SEO sur un site de Haute-joaillerie

Missions de consulting :

Stratégie de contenu pour Zoom

Stratégie digitale pour BTU Direct

Publication de 3 articles sur le blog www.mbamci.com :

Etudes consommateurs 2.0 - Comment mieux innover et s'améliorer grâce à l'intelligence collective ?

Centres Commerciaux 2.0 - Quel est le rôle du Mobile en accompagnement du consommateur dans son parcours de visite ?

eWallet - Au-delà du paiement mobile, quels sont les avantages des portefeuilles numériques pour les consommateurs ?

oct. 2019 / nov. 2020

Manager Marketing Digital

MBA MCI

Rédaction d'une thèse professionnelle

Réalisation de divers audits/missions

Publication de contenus sur le blog de l'école

janv. 2003 / mars 2020

Philip Morris France SAS

Management

Direct et à distance de collaborateurs siège et terrain

Prestataires et sous-traitants

Gestion de projets transversaux

Marketing

janv. 2003 / mars 2020

CHEF DE PROJETS TRANSVERSAUX

Philip Morris France SAS - Neuilly sur Seine - La Défense

Marketing & Expérience Consommateurs

Etudes Consommateurs

Collecte des besoins Marketing et rédaction du cahier des charges.

Coordination d'agences pour la réalisation d'études consommateurs.

Rédaction de synthèses et partage des résultats.

Lancement d'un Service Client (basé à Lisbonne)

Contractualisation et rédaction des obligations fonctionnelles

Recrutement, développement des connaissances des conseillers

Rédaction des messages et validations légales

Suivi des KPIs, Amélioration continue

Expérience & Engagement Collaborateurs

Smart Office - réaménagement du siège social

Etude immobilière Buy or Lease : Cahier des charges, sélection prestataire, visites et budget,

analyse et présentation des résultats au CoDir

Aménagement : concevoir en toute autonomie les bureaux de demain (Space planning,

Architecture intérieure, Identité visuelle, Définitions des valeurs, Nouveaux modes de

travail et
attentes des collaborateurs, Taux d'occupation des espaces, Budget, Travaux,
Transfert).

Qualité de Vie au Travail et Sécurité

Mise en place d'un programme complet d'accompagnement des collaborateurs pour
faire face

aux difficultés de la vie quotidienne (Accompagnement psychologique,
Accompagnement

Social et Information Juridique). Présentations de sensibilisation sur Handicap et
Violence au
travail.

Management d'une équipe Services Généraux, Parc Auto et Dépôt. Gestion des
budgets (6 M€).

Négociation de contrats et appels d'offres (dont nouveaux baux HQ et dépôt).

Participation CHSCT et préparation/présentation lors de consultations de projets
(Diagnostic

pénibilité, optimisation Parc Auto, installation caméras, etc) et consultations
obligatoires.

Audits Sécurité (locaux, événements) : coordination, analyses et préconisations.

janv. 2003 / déc. 2007

RESPONSABLE DES VENTES

Toulouse

Management opérationnel d'une équipe, Suivi et évaluation de la performance.

Coaching, développement et engagement des collaborateurs

Recrutement de nouvelles ressources

Administration des ventes - siège

Création d'outils pour clients internes (Direction Ventes, Marketing) : planning de
cycles, matrice

charge de travail PDV, proposition d'obj. commerciaux (analyse données marché,
segmentation PV)

Amélioration des supports terrains existants (Sales Cycle Media, argumentaires)

Recensement des besoins des clients internes, Récolte et analyse des informations
concurrentes

dans le respect du cadre législatif et interne, Création d'un support type : Competitor
profile

Commerciale - terrain (Orléans)

Promotion des marques de PMF auprès des bureaux de tabac et des points de vente
(CHR)

Participations aux Workshops d'amélioration des pratiques

oct. 1999 / déc. 2002

Responsable adjointe d'un point de vente

TELEPHONE STORE - Chalon sur Saône (71) - Orléans (45)

Gestion des ressources, vente de solutions de téléphonie, accessoires, SAV, gestion
des stocks

Ouverture d'un point de vente à Orléans (mars 2001)

oct. 1998 / sept. 1999

Responsable rayon téléphonie

INTERDISCOUNT - Chalon sur Saône (71)

Vente de matériel Hifi, Vidéo, Photo, Téléphonie fixe et mobile

avr. 1998 / juin 1998

EUROPE 2 - Chalon sur Saône (71)

juil. 1996 / sept. 1996

Employée auxiliaire

CREDIT LYONNAIS - Montceau les M. (71)

/

Commerce Illicite Prévention du Commerce Illicite - France

Analyse et synthèse des activités illicites concernant le commerce de tabac (en
particuliers sur les
réseaux sociaux)

Gestion juridique, financière et opérationnelle de prestataires (sociétés de conseil
juridique et

communication), enquêteurs, médias.

Relations avec les autorités (Police, Douane, Gendarmerie)

Analyse Technique - France et Afrique du Nord

Formation/sensibilisation à la problématique de la contrefaçon (Douanes, Gend.,
Police, Juges).

Expertise de saisies pour la France et l'Afrique du Nord (Maroc, Tunisie, Algérie et

Mauritanie)
Etroite collaboration avec PMI PIS, ITS&P (Legal et Brand Integrity) et nos Conseils juridiques
externes en France et Afrique du nord, Auditions judiciaires avec des juges d'instructions.
Project Leader sur une analyse des flux de contrebande entre la France et L'Algérie (analyse des « signatures » de fabrication, identification de groupes de productions, de chemins logistiques).

DIPLOMES ET FORMATIONS

sept. 2019 / juin 2020	MBA MCI spécialisé Marketing Digital et e-Commerce - BAC+4 Institut Léonard de Vinci
sept. 1996 / juin 1998	DUT Techniques de Commercialisation - BAC+2 IUT Le Creusot, Bourgogne

COMPETENCES

SAS, SEO, Smart Office

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Bilingue
Français	