Catherine P.
92150 SURESNES
réf: 83795



Coordinatrice commerciale et marketing

Passionnée par l'organisation d'événements et de voyages, évoluer dans ce secteur a été une évidence. Le tourisme est un secteur hyper concurrentiel, très riche en enseignement, dans lequel il faut être réactif, savoir gérer les crises avec sang froid, et où le ROI et la culture de résultat sont le "leitmotiv" quotidien.. Avec ma maîtrise end to end des enjeux du parcours client au sens large, ma vision à 360° de l'entreprise, mes compétences en coordination commerciale et en stratégie marketing digital, je recherche de nouveaux défis à relever dans tout secteur d'activité. Prête pour vous le démontrer!

FORMATIONS

09/2020: Bac +3 à Viaticus, Paris (75), France
stratégie marketing digitale et plan commercial

03/2020: certification à Cegos , Paris (75), France
Réussir sa communication événementielle ... - Gestion de projet ..

2020: en cours de formation à Wall Street English , La Defense (92), France
en cours de remise à niveau anglais

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2019 / 2017: Coordinatrice Commerciale Et Marketing , Clichy (92)
Piloter les ventes, les pure players et gérer les fonds marketing des réseaux . Budget 800k€ Élaborer, mettre en œuvre et coordonner les plans d'actions commerciales & marketing online et offline pour les réseaux de vente Analyser & piloter les ventes ; optimiser les indicateurs de performance ; mesurer le ROI des opérations et mise en place des actions correctives Développer et animer les ventes des pure players. Obj. X 1,5. Développer les partenariats Assister la direction commerciale, l'équipe commerciale et le B2B Former les forces de vente & le B2B Représenter les marques dans les salons et forums auprès du B2B et du B2C

2011 / 2017: Chef De Projet évènementiel, Clichy (92)
Organiser les événements commerciaux pour le réseau de distribution (séminaires, salons, workshops, voyages, soirée – de 5 à 500 pers.) Définir le cahier des charges Piloter l'événement : création, conception, coordination du montage, édition des documents Gérer le rétro planning, le budget, la relation avec les différents publics et les participants Mesurer et suivre l'événement au travers de KPI

2000 / 2011: Chef De Marché Business Unit Long Courrier , Clichy (92)

Gérer un périmètre de destinations séjours Long courriers et proposer les actions nécessaires à son développement . Négocier & mettre en place des contrats cadre Analyser les marchés, définir la politique de prix Analyser la rentabilité (marge) & les résultats Développer un portefeuille produits & créer des concepts d'offres selon profil clients Retravailler et mettre en place les carnet de voyages Suivre la qualité & mettre en place les mesures correctives Manager les chefs de produits et gestionnaires

COMPETENCES

Soft skills :
Entrepreneur, culture de résultat, proactive et capacité naturelle à fédérer les équipes.
Polyvalente, autonome, goût du challenge, motivée, créative, structurée, pugnace, résiliente, investie, rigoureuse, organisée, autodidacte, empathique & pragmatique

Formations:
Stratégie marketing digital
Management
Gestion de crise
Assistanat
Négociation
Gestion de projet
Communication événementielle
Présentation impactante
Prise de parole en public
Pack office Microsoft
Bases Photoshop

LANGUES

Anglais (Oral : commerciale / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : moyen / Ecrit : intermédiaire)

LOGICIELS

Excel, Word, PowerPoint, Internet, Outlook, Photoshop

CENTRES D'INTERETS

DIY - Piano - Cuisine