



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