



## FORMATION ET CONSEIL EN DIGITAL & MARKETING

### PROPOSITIONS DE FORMATION

Digital	Marketing
<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Les fondamentaux du webmarketing</b></li><li>• <b>Développer sa présence sur les réseaux sociaux</b></li><li>• <b>Enjeux et opportunités du marketing mobile</b></li><li>• <b>Optimiser le référencement de son site web</b></li><li>• <b>Gérer la relation client sur internet</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Le marketing opérationnel : stratégie et plan d'actions multicanal</b></li><li>• <b>Stratégie de communication : objectifs et outils</b></li><li>• <b>Promotion des ventes : objectifs, facteurs clés de succès et plan d'action</b></li></ul>

### FORMATION & DIPLOMES

2014	<b>ESCP Europe</b> – Certificat Marketing Digital	
1997	<b>Kedge Business School</b> – EBP International – Master 2, double diplôme franco-néerlandais	

### PARCOURS PROFESSIONNEL

2015	<b>Formation et Conseil en Digital &amp; Marketing</b> <b>Consultante Formatrice</b> Mission: quelle stratégie mobile sur le marché du jouet pour Lansay ?	
2004 - 2014	<b>McCormick France, Avignon</b> <b>Responsable Promotion &amp; Digital France – Ducros &amp; Vahiné</b> – CA : 175 mln €, Budget : 8 mln € <ul style="list-style-type: none"><li>- Elaboration et exécution de la stratégie de communication 360° : TV, digital, promotion et événementiel</li><li>- Pilotage des partenariats media (M6) et hors média (co-branding, partenariat avec la Fondation de France)</li><li>- Définition et mise en place de la stratégie sur les réseaux sociaux pour Ducros et Vahiné</li><li>- Conception et mise en oeuvre de l'opération 360° « Anniversaire 40 ans Vahiné »</li><li>- Relance du site Ducros et développement de l'écosystème digital (site, réseaux sociaux, mobile, CRM)</li><li>- Management d'une équipe de 4 personnes</li></ul> <p>▶ <b>Résultats</b> : <i>Gain de 2 points de part de marché pour Vahiné</i> <i>150 000 fans Vahiné et 100 000 fans Ducros en 1 an</i> <i>+20% de trafic sur www.ducros.fr</i></p> <b>Responsable Marketing Belgique, Suisse, Italie - 4 marques</b> – CA : 18 mln €, Budget : 600 K€ <ul style="list-style-type: none"><li>- Mise en place d'un nouveau business model de distribution en Belgique : pilotage des équipes marketing, définition et mise en place des plans marketing et outils de développement des ventes</li><li>- Repositionnement d'une marque sur le marché Suisse, et lancement d'innovations adaptées au marché</li><li>- Restructuration de l'activité en Italie : rationalisation des gammes et priorisation des clients</li></ul> <p>▶ <b>Résultats</b> : <i>Croissance du CA de 9% en Belgique</i> <i>Consolidation de la part de marché de la marque Butty en Suisse</i></p> <b>Chef de Produit Senior Foodservice - Ducros &amp; Vahiné</b> – CA : 15 mln €, Budget : 300 K€ <ul style="list-style-type: none"><li>- Définition et exécution des plans de croissance des marques: innovations, gestion de gammes, média et promotion</li><li>- Elaboration et négociation des plans trade marketing avec les distributeurs (Metro...) et les chaînes de restauration</li></ul> <p>▶ <b>Résultats</b> : <i>Amélioration de la rentabilité + 5%</i></p>	
1998 - 2004	<b>Masterfoods, Mars Inc., Orléans</b> <b>Chef de Produit Petfood - Frolic, Canigou, Whiskas</b> – CA : 80 mln €, Budget : 6 mln € <ul style="list-style-type: none"><li>- Analyse des performances et recommandation de plans d'actions : lancement, prix, design, promotion, repositionnement</li><li>- Définition et mise en place des plans marketing annuels (médiat, promotion)</li><li>- Pilotage du programme relationnel CRM Whiskas</li></ul> <p>▶ <b>Résultats</b> : <i>Mise en place d'un programme de recrutement de 100 000 possesseurs de chatons</i></p> <b>Chef de Produit Junior Foodservice - Uncle Ben's, Mars, M&amp;M's</b> – CA : 22 mln €, Budget : 500 K € <ul style="list-style-type: none"><li>- Lancement des gammes confiserie et glaces en foodservice : définition de l'offre, plan publi-promotionnel et supports de vente</li><li>- Elaboration d'un produit à façon pour McDonald's → Résultat : <i>+200 K€ de CA additionnel</i></li></ul> <b>Responsable de secteur GMS - Pedigree, Whiskas, Uncle Ben's</b> – 40 Hypermarchés <ul style="list-style-type: none"><li>- Négociation de référencement, d'actions promotionnelles et d'optimisation du linéaire</li></ul>	