



« organisée, rigoureuse
autonome, proactive,
travail en équipe,
polyvalente »

COMPÉTENCES

Social Media	■ ■ ■ ■
SEO-SEA	■ ■ ■ ■
Stratégie digitale	■ ■ ■ ■
Inbound Marketing	■ ■ ■ ■
Web analytique	■ ■ ■ ■
Gestion de projet	■ ■ ■ ■

INFORMATIQUE

	■ ■ ■ ■
	■ ■ ■ ■
	■ ■ ■ ■
	■ ■ ■ ■
	■ ■ ■ ■

CERTIFICATIONS

	Google Analytics
	Google Adwords

LANGUES

	langue maternelle
	courant
	bilingue

Passionnée de marketing de contenus, certifiée Google Analytics, je recherche un nouveau challenge sur la région toulousaine en marketing digital.

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

2017: Responsable marketing digital - Adelyce

Mise en place d'une stratégie d'Inbound Marketing et de Marketing d'Automation: création de Buyer persona, calendrier éditorial, suivi de création de contenu. Refonte du site Internet et animation du blog.

Depuis juin 2017: formatrice vacataire - BGE Sud Ouest

Création et animation de formation en référencement et e-réputation

Depuis 2016: rédactrice bénévole - Webmarketing & c'om

Rédaction d'articles de blog sur le marketing digital.

ex: bit.ly/recruterfansFBwbmkgcom - <http://bit.ly/SMBudg>

2017: Chef de projet webmarketing - 123Multimédia (Toulouse)

10 SALARIÉS

Social media optimization, Marketing produit et relations B2B.

2016: Intervenant - Toulouse Business School (Toulouse)

Cours en anglais en *Stratégie de Marketing digital*

2015-2016: Consultante digital - Food Romance Company (Madrid)

2 SALARIÉS - CA: 40 000€

Conseil stratégie sur les réseaux sociaux, marketing de contenus.

2014-2015 : Responsable marketing - Blueknow (Madrid)

12 SALARIÉS - BUDGET MARKETING COMMERCIAL: 90 000€

Refonte du site internet et des supports commerciaux, amélioration de 20% de la visibilité de la marque, organisation des salons et événements corporatifs, optimisation du référencement, rédaction de contenus: www.blueknow.com/blog

2009-2013 : Consultante - BGE Sud-Ouest (Toulouse)

60 SALARIÉS

Refonte complète de modules de formation et animation en *marketing digital*. Gestion d'un portefeuille de 100 projets et entreprises accompagnés, 50 chefs d'entreprises formés par an.

2005-2008 : Directrice de magasin - Parashop (Toulouse)

ÉQUIPE DE 5 PERSONNES - RESULTAT DU MAGASIN: 1M D'EUROS

Augmentation de la marge et du CA de 5% par an.

2001-2005 : Diverses expériences en marketing et commercial B2B

Industrie pharmaceutique (Merck, JnJ, Pierre Fabre, UCB Pharma).

FORMATION

2013-2015 : Master en marketing digital et e-commerce - EAE (Madrid)

2013 : Cours spécialisé en Gestion de projet- ESIC (Madrid)

2000-2003 : Master en Marketing B2B Toulouse Business School (France)

1998-2000: Classe préparatoire aux grandes écoles de commerce (Poitiers)

1998: Baccalauréat scientifique mention bien (Poitiers)