



DOMAINES DE COMPETENCES

- Stratégie Marketing B to B et B to C
- Innovation
- Positionnement et communication marketing
- Communication e-marketing

REFERENCES PROFESSIONNELLES

Références centres de formation :
CCI Formation Gers

Références Entreprises :

En France :

Cabinet d'expertise comptable Sygnatures
SARL DUFFOR,
M.Y.CASTELLANOS
MCI32
Commerçants et indépendants

TYPES DE PUBLICS FORMES

- Chefs d'entreprises

EXPERIENCES ET PARCOURS PROFESSIONNELS

Avantages eMARK, janvier 2013- maintenant

Directrice, associée/Consultante et formatrice en marketing et communication-marketing

Marketing *Al dente*, octobre 2009- janvier 2013

Présidente/Consultante en stratégie marketing et communication-marketing

Clients principaux: STM, Pacini, Esse Leadership, BCP, Société de Sauvetage du Québec, Karuna Canada, Renzo-Thomassin, Nurun, Compagnie Marie Chouinard, GWP Brand Engineering (Toronto), Le Festival Vue la Relève, La Maison de l'Afrique

SID LEE, août 2007-mars 2009

Directrice conseil/Agence de créativité commerciale

Comptes principaux : IGA, STM, Gaz Métro, Bélaïrdirect

Re-branding de la STM et sa stratégie de lancement, création de contenu digital avec site web relation analyse et stratégie de communication en magasin pour IGA, planification stratégique promotionnel pour Metro

TAM-TAM\TBWA, mai 2006 - août 2007

Directrice Groupe Conseil/ Agence de publicité (du réseau mondial TBWA)

Comptes : AAC, ALCOA, Fonds de Solidarité de la FTQ, Petro-Canada, Multi-Markes (pains POM), Boston Pizza, Fondation Marie Vincent.

Responsable de tous les comptes de l'agence, sauf Nissan : majoritairement publicité et commandite

BLITZ DATA, DIRECT & PROMOTION (Groupe Cossette Communication) - juin 2000- mai 2006

Directrice conseil/ Agence de communication-marketing intégré

Comptes : Bell Canada (fixe, mobile, internet, télé, boutiques, pro)

Direction nationale convergente de la communication-marketing des produits combinés de Bell, direction l'équipe multidisciplinaire (incluant média, web, commandite, RP), responsable du produit créatif, responsable de la relation-client, négociation de partenariats d'affaires, marchés du Québec et de l'Ontario

FORMATIONFormation initiale :

M.Sc. Géographie, U. de Montréal, 1998

B.Sc. Majeur Géographie, U. de Montréal, 1993

Formations professionnelles :

- La théorie U pour un leadership ancré dans un avenir en émergence, 2010

- Gérer dans le chaos, Campus Cossette,

- Résolution de problèmes et prise de décisions

- Comment négocier de bons partenariats,

- La communication et les relations d'affaires

- Stratégie de Création

- Maîtrise du Coaching

- La gestion financière

- La gestion des priorités

- Délégation efficace / Tenue de réunions

- Certificat en Marketing Direct, 2004

PEDAGOGIES PRATIQUES

- Pédagogie à base de jeux
- Pédagogie active
- Pédagogie inversée
- Alternance d'apports théoriques et mises en situation pratique
- Pédagogie descendante
- Facilitation

