

# Marielle Blagny

Adresse : 48 avenue Pierre Mendès France - 31170 Tournefeuille (France)  
Courriel : marielleblagny@gmail.com / Téléphone : 06.12.73.11.55

## Compétences acquises

---

### DEVELOPPEMENT DES VENTES :

- Vendre des produits et services aux particuliers, professionnels et institutionnels,
- Maîtriser les techniques: prospection, vente, fidélisation,
- Gérer une relation client, y compris les situations conflictuelles,
- Mettre en place des indicateurs clés et les suivre,
- Garantir l'application de la politique commerciale et l'administration des ventes,
- Négocier des contrats avec des clients, partenaires, fournisseurs,
- Elaborer des plans d'actions, les contrôler, les ajuster,
- Concevoir de nouveaux produits pour développer les ventes et de nouveaux marchés.

### MARKETING ET COMMUNICATION :

- Elaborer et diffuser des contenus, en interne ou en externe,
- Elaborer un plan de communication : presse (quotidienne, magazine, gratuite), digital (display, sms, e-mailing, contenus), affichage, événementiel, prospectus, hors-médias.
- Elaborer un plan marketing
- Animer des réunions, actions de relations publiques, réseautage,
- Réaliser des études de marché, veille stratégique et réglementaire, exploiter un CRM,
- Concevoir des argumentaires, outils d'aide à la vente,
- Créer, administrer et animer un site E-commerce,
- Assurer un reporting efficace.

### OPTIMISATION DES RESSOURCES HUMAINES :

- Gérer l'organigramme, recruter, former,
- Diriger et animer des équipes : chefs des ventes, commerciaux terrain et sédentaires, personnel technique et administratif (jusqu'à 18 collaborateurs, 4 agences, 10 départements)
- Conduire et accompagner le changement : produits, méthodes, procédures,
- Réaliser des entretiens de suivi des objectifs et de l'activité, entretiens annuels
- Réaliser des entretiens professionnels
- Connaître et appliquer le droit du travail

### GESTION :

- Moderniser et dématérialiser les procédures, optimiser les coûts,
- Elaborer un plan d'affaires, tenir un compte d'exploitation,
- Réaliser la comptabilité et les opérations administratives,
- Construire les budgets, analyser les résultats et les marges,
- Conduire un projet, y compris technique,
- Gérer les achats,
- Piloter et suivre le processus de certification ISO, management de la qualité.
- Mener des audits.

## Diplômes et formations

---

☐ **Master 2 Marketing et Vente,**  
spécialité Direction d'équipes commerciales,  
Université de Montpellier, France – 2016.

### ☐ Langues :

Français: langue maternelle

Anglais: upper intermediate professionnel

Allemand et mandarin: en cours d'acquisition.

☐ **Informatique :** Pack Office, EBP Compta, CRM Microsoft.

### ☐ **Formations récentes (Attestations sur demande) :**

Actualisation des connaissances en Droit du travail – 2017/2018

Formation à la certification ISO - 2017

Formation à la conduite d'audits internes – 2017

Communiquer avec la presse - 2017

Programme de dynamisation de carrière en groupe – 2016,

Communiquer sur les réseaux sociaux – 2016,

Créer et animer son blog et sa newsletter - 2016,

Anglais commercial renforcé (250h) - 2015,

Maîtriser sa comptabilité et piloter son entreprise - 2014,

Webmarketing et Google Analytics - 2014,

## Expériences professionnelles

---

◆ Depuis 10/2015 – Toulouse, France

### **LES CLES DE LA GESTION**

Organisme de formations professionnelles.

#### **CONSULTANTE, FORMATRICE**

La mission : par des outils et méthodes efficaces, accompagnement des entreprises dans leur développement; interventions (formation ou prestation) en matière de stratégie, développement des ventes, encadrement des ressources humaines, marketing, communication et gestion.

◆ Depuis 09/2012 – Toulouse, France

### **NOVYPARTS SARL**

Entreprise spécialisée dans l'optimisation des suspensions pour vélos de montagne et vente des produits connexes.

#### **CO-GERANTE**

Le métier : en charge de la stratégie, finances, marketing, communication et relation client.

◆ De 09/2008 à 12/2014 - Toulouse, France

### **OCCITANE DE PUBLICITE (O2PUB, l'Agence)**

Agence de communication (45 M€, 130 salariés), régie du groupe de presse La Dépêche (800 salariés, 820.000 lecteurs quotidiens).

#### **DIRECTRICE COMMERCIALE HAUTE-GARONNE, 2013 - 2014**

La mission : management d'une unité commerciale (18 collaborateurs) dédiée à la vente de solutions de communication sur 24 marques médias et hors-médias locaux et nationaux. Mise en place du changement de politique commerciale et rémunération. Implantation d'un CRM Microsoft personnalisé.

> Réalisations: CA 8 M€. Chiffres clés : CA digital +23%, contrats annuels + 9%

#### **RESPONSABLE COMMERCIALE ANNONCES LEGALES, 2011 – 2013**

La mission : management d'une unité commerciale (9 collaborateurs) dédiée à la communication officielle et légale; développement d'un logiciel de gestion des appels d'offres pour les administrations territoriales; développement d'un site internet national dédié à la vie juridique des entreprises; élaboration et mise en place de la dématérialisation des procédures interne : du devis jusqu'à la facturation. Membre actif du SPQR, lobbying auprès du Gouvernement

> Réalisations: CA 6 M€. Chiffres clés : 1200 collectivités utilisatrices en 2 ans.

#### **RESPONSABLE D'EDITIONS, 2008 – 2011**

La mission : management d'une unité commerciale (8 collaborateurs) dédiée à la vente d'espaces publicitaires dans les journaux gratuits d'annonces; accompagnement dans la mutation d'un marché vers un nouveau modèle économique; conception d'un magazine dédié à l'automobile et un autre à la maison.

> Réalisations: CA 5 M€. Chiffre clé : +30% segment équipement de la maison.

◆ De 11/2002 à 08/2008 - Ile de la Réunion, France

### **JOURNAL DE L'ILE DE LA RÉUNION**

Titres (CA 30 M€, 100 salariés) du groupe de presse Hersant Media.

#### **RESPONSABLE COMMERCIALE ANNONCES CLASSEES**

La mission : management d'une unité commerciale (16 collaborateurs) dédiée aux Annonces, création d'un service dédié Emploi/Formation. Optimisation de la chaîne graphique et des RH. Dématérialisation des procédures, conduite de projets changements de logiciels.

> Réalisations: CA 4 M€. Chiffre clé : CA du service multiplié par 4 en 5 ans.

◆ De 05/1997 à 10/2002 – Régions Alpes et Méditerranées, France

#### **COMMERCIALE TERRAIN**

**FIGARO MAGAZINE, GROUPE PUBLIPRINT, 2001- 2002**

**BONJOUR, GROUPE COMAREG, 1998 – 2001**

**BORDAS/FRANCE LOISIRS, GROUPE BERTELSMANN, 1997**