

Nathalie JOULIE MORAND  
Le Cassan 12330 Clairvaux d'Aveyron  
06 88 10 40 67 - [njm.conseil@orange.fr](mailto:njm.conseil@orange.fr)  
Age : 45 ans

## EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

---

- 2011 Consultante-Conseil indépendante (toute France)
  - Marketing études, stratégique, opérationnel et marketing digital
  - Commercial et management commercial
  - Communication institutionnelle et produit
  - Accompagnement de réseaux de franchises
  
- 2009-2010 **Chargée de développement CAUSSES ET CEVENNE** (12-34-30)
  - Elaboration de la stratégie commerciale : projet stratégique, politique commerciale, plan d'actions commerciales, refonte de la communication institutionnelle
  - Management des commerciaux, gestion des grands comptes, développement du CA
  
- 2006 à 2008 **Directrice commerciale RELAIS D'OR-MIKO** (12-15-46)
  - Management de l'équipe de vente : accompagnement terrain, formation, recrutement, incentive, contrôle de l'activité
  - Développement du CA et des parts de marché : création du plan commercial, animation des ventes, actions de prospection et de fidélisation
  - Négociation et suivi des grands comptes
  
- 1997 à 2006 **Chef de marché Mutuelle SANTEVIE-UDSMA** (Midi-Pyrénées)
  - Chef de projet communication et marketing : stratégie mercatique, marketing direct et indirect, études, lancement de nouveaux produits, communication produit, évènementiels
  - Chargé de mission communication : création du positionnement de la nouvelle marque, conception de la campagne de communication, plans media et hors media
  - Chef de marché : actions commerciales et études, développement des prescripteurs, mise en place de chartes de qualité
  
- 1995 à 1997 **Déléguée régionale British American Tobacco** (12-30-34-48-84)
  - Vente de plusieurs marques de cigarettes et tabacs en débits de tabac, CHR, duty free
  - Lancement de nouveaux produits, développement des parts de marché
  
- 1992 à 1995 **Responsable de Pizzafolie's** (12)
  - Création et gestion du commerce

## DIPLOMES

---

- 1994
  - Master en Marketing Opérationnel et Communication (bac+4)
  - Diplôme du Business Institut of Swansea (Pays de Galles)
- 1992
  - Brevet de Technicien Supérieur en action commerciale
- 1990
  - Baccalauréat A2

## PRATIQUE LINGUISTIQUE

---

- Anglais : niveau moyen
- Espagnol : niveau moyen, rapidement perfectible

## DIVERS

---

- Bureautique et logiciels : Excel, Word, Access, Powerpoint, Publisher, Sphinx, Incwo CRM
- Pratique de la méthode AEC Disc
- Formation FFF à la gestion des réseaux de franchise