

Consultante en entreprise, Formatrice



Marielle Blagny

Courriel : marielleblagny@gmail.com

Mobile : 06.12.73.11.55

Compétences acquises

DEVELOPPER LES 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.

COMMUNIQUER ET MARKETER :

- Elaborer et diffuser des contenus, en interne ou en externe,
- Elaborer un plan de communication : online et offline, conforme au RGPD
- 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.

OPTIMISER LES RESSOURCES HUMAINES :

- Gérer l'organigramme, recruter, former,
- Diriger et animer des équipes : personnel commercial, technique et administratif,
- 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.

GERER LA PERFORMANCE ET LA STRATEGIE :

- Définir une stratégie d'entreprise,
- Organiser l'entreprise ou un service, organiser le travail et les ressources,
- 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,
- 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,
Université de Montpellier, France.

☐ Langues :

Français : langue maternelle
Anglais : upper intermediate
Allemand : en cours d'acquisition.

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

☐ **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 2015 – Toulouse

LES CLES DE LA GESTION

Organisme de formations professionnelles.

CONSULTANTE EN ENTREPRISE, FORMATRICE

Interventions en techniques et développement des ventes, management, marketing et communication.
Profils de entreprise accompagnées : artisans, TPE et PME, de 1 à 45 stagiaires,
Tous domaines d'activité.

◆ Depuis 2012 – Toulouse

NOVYPARTS SARL

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

CO-GERANTE

Création de l'entreprise, en charge de la stratégie, finances, marketing, communication et relation client.

◆ De 09/2008 à 12/2014 - Toulouse

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

Management d'une unité commerciale de 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 et exploitation d'un CRM Microsoft personnalisé.
> Réalisations: CA 8 M€. Chiffres clés : CA digital +23%, contrats annuels + 9%

RESPONSABLE COMMERCIALE, 2011 – 2013

Management d'une unité commerciale de 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 • Elaboration et mise en place de la dématérialisation des procédures interne • 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

Management d'une unité commerciale de 8 collaborateurs dédiée à la vente de solutions de communication • Restructuration des ressources humaines • Accompagnement dans la mutation d'un marché vers un nouveau modèle économique • Conception et diffusion de nouveaux magazines.
> Réalisations: CA 5 M€. Chiffre clé : +30% segment équipement de la maison.

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

JOURNAL DE L'ILE DE LA RÉUNION

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

RESPONSABLE COMMERCIALE

Management d'une unité commerciale de 16 collaborateurs dans la vente de services • Restructuration des ressources humaines • Création d'un service dédié Emploi/Formation • Optimisation de la chaîne graphique • 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

COMMERCIALE TERRAIN

FIGARO MAGAZINE, GROUPE PUBLIPRINT, 2001- 2002

BONJOUR, GROUPE COMAREG, 1998 – 2001

BORDAS/FRANCE LOISIRS, GROUPE BERTELSMANN, 1997