

Consultante indépendante

→ **ACCOMPAGNATRICE-ACTRICE** - 2004 à ce jour
Actions marketing, commerciales et internationales auprès d'entreprises industrielles, du bâtiment, PME et TPE

→ **principe** : actions collaboratives par accompagnement pour mise en œuvre réelle :
- Marketing pragmatique (marketing stratégique & opérationnel, communication interne & externe) : pour un marketing stratégique directement opérationnel
- Efficacité commerciale

Réorganisation de l'offre d'une entreprise à sa création, Validation d'un nouveau concept de produit et élaboration de la **stratégie marketing et commerciale** afférente,

Enquête relative à un nouveau concept de produit en clientèle, Conception et **lancement** d'un nouveau produit-service,

Etude de marché, **plan** marketing, **plan** de lancement de produit,

Recherche d'**adaptation couple produit-marché** à partir de savoir-faire,

Etude de la concurrence pour une nouveauté technologique sur un marché en phase de croissance dans un pays encore non atteint,

Elaboration des **argumentaires** commerciaux pour éviter le langage technique et valoriser l'intérêt client,

Mise en place et entretien d'un processus de communication en relation presse pour une organisation reconnue mais à notoriété faible

Audit et conception d'une **stratégie de communication**, Conception, création et management de la réalisation d'outils de **communication** à valeur commerciale,

Etude prospective en Italie à objectif de développement commercial,

Accompagnement au **lancement** d'une activité en France par **adaptation** au contexte spécifique du marché au regard du pays d'origine...

Animation/dynamisation d'une force de vente,

Mise en place d'**outils** et tableaux de bords commerciaux pour une entreprise qui travaillait à partir de données comptables uniquement...

Références :

Aquassys Dol Forage - **Atlas Groupe** (industrie mécanique – support Autéo) - **BATIMAN Groupement** – (Réseau de Menuisiers) - **CimTech** (Fermatures bâtiment – support Rennes Atalante) - **Dimos** (Toiture et travail en hauteur) - **Fongecif IDF** – (OPACIF) **Franciatrix** (Ouvertures et Fermatures bâtiment) - **Exostructure** (Maisons bois – support Rennes Atalante) - **IGLU France** (Gros œuvre) - **IMAP-Groupe API** (Automatismes bâtiment et industrie) - **Joncoux** (Tubages bâtiment et industrie) - **OET** (Installations électrotechniques) – **Oya Light** (Eclairage) - **Perry** (Régulation de chauffage) - **Sesco** (Distribution matériel de chauffage et sanitaire) - **Silent Way** – **Groupe Soprema** (Acoustique) - **Telip** (Manutention) - **TA Hydraulics** (marques Pneumatex, TA et Heimeier - Gestion de systèmes hydrauliques et thermiques) – **Woupi** (loisirs) – **Ventilairsec** - **Xatel** (Information électronique)...

Formatrice professionnelle DataDockée

→ **FORMATRICE-PRATIQUANTE** 1988 + 2002 à ce jour

Formations stratégie, marketing, commerciales, internationales, communication pratiques auprès de jeunes & d'adultes

→ **axe** : simple et pratico-pratique pour avancer :

- Outils de formation propres créés pour des enseignements, pragmatiques et concrets, immédiatement opérationnels
- Recherches en performance et marketing industriel, innovation,...
- Travail sur les fondamentaux commerciaux et marketing, approche par « kits de base »
- Double culture : franco-italienne pour une sensibilisation accrue à l'approche culturelle de l'international
- Mise en œuvre de conférences de dédramatisation et simplification des sujets liés aux enseignements...

Création d'Entreprises :

- . Marketing et commercial pratiques pour Créateurs d'entreprises (artisans, commerçants, TPE) + accompagnement des projets : du projet à l'action de vente – calibrage des projets - Dispositif Forcéa - CFA – CCI Saint-Malo – Fougères (35) - 2007-2011
- . Pratiques pour Consultants : de son contexte à la vente de son offre - Links Conseil (75 + 35) - 2007-2008
- . Marketing dans le Business Plan pour créateur d'entreprise – du business model au lancement commercial - étudiants M2 - Parcours Entrepreneurs– ESC Rennes (2011-2013)

Marketing et Commercial :

- . Stratégie marketing et commerciale pour accompagner les entreprises : Pole Cristal 2015 + 2017 – Solufood 2017-2018
- . Stratégie Marketing et Commerciale pour accompagner les entreprises artisanales - Secrétaires Généraux FFB (Fédération Française du Bâtiment) - ESJDB : Ecole Supérieure des Jeunes Dirigeants du Bâtiment (78) – 2013 & 2014
- . Marketing-Vente-Communication : CCI Morlaix auprès de commerçants pour repositionner et développer l'activité : 2016-2017
- . Sensibilisation des Entrepreneurs au poids de ces questions dans leur stratégie – TPE et PME - Espace Entreprises de Combourg (35) – 2013 à ce jour
- . Sensibilisation des Artisans à l'importance de la démarche commerciale : CMA 22 – 2014
- . BTS Action Commerciale et Terminales STT - gestion, marketing, vente communication, suivi de stages – Enseignante Education Nationale - Lycée Jacques Cartier Saint-Malo (2002-2004)

Commercial :

- . Développement commercial en Entreprise : fondamentaux de la vente technique : intra entreprises : **Mecatlas 2014** – **Voxygen 2016**
- . Vente pour Artisans : 5 jours pour booster votre CA et votre clientèle - Prospector et fidéliser sa clientèle – Convaincre le client – Répondre à de nouvelles attentes - CMA de Bretagne (22, 35) - 2012 à ce jour –
- . Orientation des Entrepreneurs vers un repositionnement et la mise en place d'actions commerciales – TPE et PME adhérents IGAM (Expertise comptable) (22) – 2013-2014
- . Sensibilisation prospection - conception d'un module de formation pour les adhérents du Conseil de l'Artisanat FFB - FFB (Fédération Française du Bâtiment) (75) – 2013-2014

Communication :

- . Pratique pour Artisans : Définir sa propre communication, adaptée et à coût raisonné - CMA de Bretagne (22, 35) - 2012 à ce jour

Techniques de commerce international :

- . ICI pour Responsables en Commerce International – Licence professionnelle – Réseau Négoventis – Faculté des Métiers – Bruz – 35
- . Sessions intra professionnelles et interprofessionnelles courtes et approfondies par thèmes - CCI 53 – 2013 à ce jour
- . Fondamentaux des pratiques – étudiants M2 - Parcours Entrepreneurs – ESC Rennes – 2012-2013
- . Support sur les fondamentaux des pratiques pour Ingénieurs en poste à l'étranger - Cegelec CGEE-ALSTHOM 1988

Marketing International :

- . Marketing international et Management interculturel pour Responsables en Commerce International – Licence professionnelle – Réseau Négoventis – Faculté des Métiers – Bruz – 35
- . aspects pratiques pour comportement efficace et adapté, contexte multiculturel – étudiants M2 - Parcours Entrepreneurs – ESC Rennes

Marketing et Management de l'innovation :

- . Spécificités, méthodes, process - Manager de la Distribution : L3 alternance Négoventis - CCI 53 - 2011-2012

Marketing, Marketing de base, Marketing appliqué... :

- . Bases stratégiques et opérationnelles, application packaging - Formapack, L3 alternance – UBO-CCI Morlaix 29 – 2012 à ce jour
- . Pratique pour Artisans : de l'étude à la proposition commerciale jusqu'au techniques de vente - CMA de Bretagne (22, 35, 56) - 2012 à ce jour

Projet professionnel :

- . Accompagnement d'étudiants pour construction de projet – étudiants L2 et L3 – ESC Rennes – 2013 à ce jour

Isabelle TANFI – 52 ans – 06 62 69 32 37

Isabelle.tanfi@orange.fr

16, rue de la vallée – 35800 Dinard

Fonctions Marketing Commercial International

→ **MANAGEMENT en ENTREPRISES** - 1986-2001
Démarches stratégiques, opérationnelles et organisationnelles en entreprises françaises et étrangères, multinationales, ETI, PME et TPE

→ **Compétences** :

- Marketing, Commercial, International
- Conception et gestion de projets
- Italien courant, anglais de bon niveau, allemand
- Pratique micro-informatique - Permis B

→ **Formation** :

- **DESS Marketing** : IAE de Rennes – 1996 - mention AB
- **BTS Commerce International** : CCI Paris - 1985
- **BAC B** - 1983
- **Formation de Formateur** : Par Jonathan Levy - 007

Directrice des Ventes

Agence Conseil en Marketing et Communication – **Société SBGO** Rennes (35) - 1999-2001

Prestations de services Marketing et Communication B to B - secteurs Bâtiment et Industrie

Responsable Export et Marketing

Delta Dore – Bonnemain (35) – 690 personnes, 80 M€ - industrie électronique appliquée à la thermique - 1989-1999

Grande PME française industrielle du secteur du bâtiment-

Mise en place d'une démarche de marketing industriel,

Développement de l'activité internationale,

Mise en place et développement du marketing dans l'entreprise,

Création des indicateurs.

Chargée de Marketing

Groupe 3M, 3M Santé - Département ophtalmologie – 1986-1988

Traitement des données marketing et communication, tableaux de bord, organisation de salons.