

Chef de Produits/Responsable Marketing

- Marketing stratégique et opérationnel
- Management transversal et encadrement d'équipe
- Expérience sur marchés France et Export
- Organisée, créative, dynamique, excellent relationnel

Expériences professionnelles

2002 – fév.2020 **MEDIPREMA GROUP** (37)

Conception, fabrication et commercialisation de dispositifs médicaux pour nouveau-nés en France et à l'international – 30 M€ CA – BtoB

Responsable Marketing & Commerciale

- **Structuration, amélioration des activités et process du nouveau service**
- **Management d'une équipe de 11 personnes** : marketing x3 et équipe commerciale x8 (CA 2019 +10% vs objectif)
- **Participation à la définition de la stratégie générale du groupe** : membre du Comité de Direction
- **Conduite de projets transversaux** (dispositif de veille, amélioration parcours client...)
- **Gestion commerciale des grands comptes** : centrales nationales d'achats publics (UGAP, UniHA, RESAH) et groupements nationaux privés
- **Gestion des appels d'offres**
- **Responsable du processus « Vendre France »** : selon les exigences des normes ISO 9001, 13485 & 14001

Responsable Marketing (France & International)

- **Définition et pilotage de la stratégie Marketing & Communication** (*repositionnement de la marque sur le marché de la réanimation*)
- **Innovation et développement produit** : étude des besoins, rédaction des cahiers des charges fonctionnels, suivi des projets, gestion des lancements. Collaboration étroite avec l'équipe R&D (*env. 1 lancement tous les 2 ans*)
- **Gestion du budget marketing**
- **Création des outils d'aide à la vente** : brochures, argumentaires, supports de formation, newsletters, e-mailing, événements...
- **Gestion du portefeuille produits et de son marketing-mix** (*+ de 200 références au catalogue*)
- **Organisation et prospection sur les salons professionnels français et internationaux** (*Medica à Düsseldorf, Arab Health à Dubai...*)
- **Mise en place et développement de l'activité distribution** : sourcing à l'international des partenaires, contractualisation de la relation, lancement sur le marché français (*CA de 800 K€ en 2019, en progression constante*)
- **Communication interne et externe, développement du marketing digital** : site internet, réseaux sociaux
- **Formation et soutien aux équipes de vente**
- **Mise en place de la fonction marketing dans l'entreprise**

2001 **Chef de Projet – DE FAVERI PRINCE** (82)

Agence de design et communication

- **Gestion administrative** de la relation client (devis, factures, délais...)
- **Support marketing aux clients**

1998-2000 **Chef de Produits – VALMONT GROUPE LACTALIS** (12)

Fabricant de fromages AOC, marques Beulet et Valmont – 122 M€ CA - BtoC

- **Gestion du portefeuille produits** (*augmenter la diffusion des gammes*)
- **Mise en œuvre du marketing-mix**
- **Repositionnement de la marque** Beulet, création de sa nouvelle identité visuelle
- **Réalisation de tests de produits** (gustatifs, packaging), tables rondes

1991-1997 **Chef de Produits – D'AUCY GROUPE EUREDEN** (56)

Fabricant de légumes et plats cuisinés appertisés – 305 M€ CA – BtoB BtoC

- **Plusieurs gammes gérées** (plats cuisinés/légumes) sur les marchés GMS et RHD
- **Analyse du marché** (panels Nielsen et Secodip)
- **Dynamisation des ventes par la mise en place d'opérations promotionnelles**
- **Construction et suivi du plan média**

Compétences

• Marketing

- Définition, pilotage de la stratégie marketing et développement produits
- Construction du plan marketing et mise en œuvre du marketing opérationnel associé
- Création des outils d'aide à la vente (brochures, web...)
- Veille stratégique
- Communication interne et externe

• Management

- Management d'équipe
- Pilotage de projets transversaux
- Fixation des objectifs et indicateurs de performance (KPIs), reporting
- Gestion du budget annuel
- Recrutement

• Commercial

- Définition et pilotage de la stratégie commerciale
- Promotion de l'image et de l'offre de l'entreprise
- Gestion des grands comptes
- Fixation de la politique de prix/marge
- Gestion d'appels d'offres
- Développement des partenariats
- Formation et soutien aux équipes de vente

• Anglais courant

Formation

- **3^{ème} cycle Marketing** : Audencia, Ecole de commerce de Nantes (1991)
- **Master Gestion d'entreprises** : Université de Sciences Economiques de Rennes 1 (1990)

Par ailleurs

- Maîtrise du Pack Office, Mailchimp, back-office sites internet, Google Analytics, notions Photoshop et Illustrator
- Cegid Manufacturing PMI (ERP) & Infor CRM
- Danse classique & modern-jazz, ski
- Décoration, bricolage, lecture, voyages