

CORINNE NDOLIA EYOUM



Douala, Cameroun



691-58-26-22



ndoliacorinne@yahoo.fr



[Portfolio digital](#)

OBJECTIF

Professionnelle créative et motivée, passionnée par la communication digitale et le développement de stratégies marketing innovantes. Forte d'un an d'expérience en communication institutionnelle et dans la coordination de projets événementiels, je possède d'excellentes compétences rédactionnelles ainsi qu'une solide maîtrise de la création de contenu, de la gestion de campagnes et de l'analyse de données. Mon objectif : apporter créativité et énergie à la communication digitale d'une organisation, tout en enrichissant mon expérience à travers des projets concrets et engageants.

FORMATION

FORMATION PROFESSIONNELLE EN MARKETING NUMÉRIQUE (280 HEURES, PRÉSENTIEL) | JANVIER 2025 - AVRIL 2025

Programme D-CLIC, Organisation Internationale de la Francophonie | Douala, Cameroun

Maîtrise des fondamentaux du marketing numérique (méthodes et outils). Conception, gestion et mise en œuvre de campagnes marketing complètes, de la stratégie à l'analyse des résultats.

FASHION BUSINESS & CREATIVE ARTS, DIPLOMA | SEPTEMBRE 2018 - JUIN 2020

John Casablancas Institute | Vancouver, British Columbia, Canada

(BTS en Management de la Mode & Arts Créatifs en français)

Formation en alternance axée sur les fondamentaux du marketing, de la création et de la gestion de marque dans les secteurs de la mode, des médias et des industries créatives.

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

CO-FONDATRICE & RESPONSABLE DE LA CRÉATION | MAI 2022 - PRESENT

M'Bor: Marque de vêtements afro-contemporaine | Douala, Cameroun

- Élaboration et suivi du processus de design, de la conceptualisation jusqu'au développement de produits répondant aux tendances du marché et aux besoins du consommateur.
- Réalisation d'études de marché et d'analyses clients pour appuyer le développement produit et la stratégie marketing.
- Supervision du processus de production, garantissant la qualité des produits et leur conformité aux normes et standards de la marque.

CONSEILLÈRE CLIENTÈLE & VENTE | OCTOBRE 2019 - JUILLET 2023

Calvin Klein | Edmonton, Alberta, Canada

- Mise en valeur stratégique des produits, ayant contribué à une hausse de 15 % des ventes grâce à une compréhension approfondie de l'univers de la marque.
- Traitement rapide et précis des ventes via les systèmes de point de vente (POS), assurant une expérience client fluide.
- Résolution efficace des réclamations clients par la mise en place de solutions adaptées, ayant entraîné une réduction de 10 % du taux de retours.

ASSISTANTE CHARGÉE DE L'ENGAGEMENT INTERNATIONAL | MAI 2021 – SEPTEMBRE 2022

Bureau de la diversité, de l'équité et de l'inclusion – Northern Alberta Institute of Technology (NAIT) | Edmonton, Alberta, Canada

- Assistance à la planification et la mise en œuvre de programmes favorisant l'inclusion et l'apprentissage des étudiants internationaux au Canada.
- Soutien à la communication interne du département, notamment la mise en œuvre de plans de communication événementielle, la conception de supports visuels, la création d'infolettres ciblées et la gestion des courriels.
- Soutien à la planification et l'exécution de la stratégie digitale du département par la création de contenu pour différentes plateformes numériques.
- Collaboration avec diverses équipes pour assurer la coordination logistique et la gestion des ressources liées à l'organisation d'événements virtuels et en présentiel.
- Analyse des indicateurs d'engagement afin d'évaluer l'efficacité de chaque initiative, avec des ajustements stratégiques pour améliorer les interactions et renforcer les liens avec la communauté.
- Soutien continue à la coordination de projet: alignement de l'équipe, gestion des échéances et tenue de procès-verbaux.

CONSEILLÈRE CLIENTELE & VENTE | MAI 2017 – SEPTEMBRE 2019

Van Heusen | Vancouver, British Columbia, Canada

- Fourniture d'un service client de qualité tout en veillant à créer un environnement chaleureux et accueillant.
- Optimisation de l'expérience client grâce à des conseils de style sur mesure et des suggestions de produits ciblées.
- Mise en œuvre des stratégies de vente incitative et croisée, entraînant une augmentation de 15 % des ventes annuel.

COMPÉTENCES

- Gestion de projets événementiels
- Création de contenu (rédaction & conception visuelle)
- Test A/B, segmentation d'audience
- Publicités en ligne (Meta, LinkedIn, Google Ads, reciblage)
- Analyse de performances & reporting
- Maîtrise des outils de marketing digital (Meta Business Suite, HubSpot, Later, MailChimp, Canva)
- Maîtrise des outils bureautique et collaboratifs (Microsoft Office, Google Workspace, Asana & Trello)
- Notions de base en SEO
- Excellentes compétences en communication
- Parfaitement bilingue: Anglais & Français
- Sens de l'organisation et des priorités
- Capacité d'adaptation et flexibilité