



Issue d'une formation de Management de projets internationaux puis d'un Mastère en Stratégie digitale et innovation, EJ a 6 années d'expérience dans le développement commercial, la mise en place et la configuration de solutions digitales. Elle a aussi élaboré des stratégies digitales jusqu'à la mise en œuvre opérationnelle.

Compétences clés

- ↳ Gestion de projet
- ↳ Configuration de CRM/Parcours client
- ↳ Marketing Automation
- ↳ Développement commercial
- ↳ No Code
- ↳ Modélisation et automatisation des processus métier
- ↳ Outils : Hubspot, Salesforce, Microsoft Dynamics, Figma, Google Analytics 4, Microsoft Power Platform

Secteurs

- ↳ Banque / Assurance
- ↳ EdTech / Formation

Formations et certifications

- ↳ Master 2 « Expert en stratégie digitale et innovation »
- ↳ Master « Manager de projets internationaux »

Langues

- ↳ Anglais - Courant
- ↳ Espagnol - Courant

<p>Credipar – Direction des opérations – Programme de refonte du processus de gestion des amendes - renfort mission</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Cartographie, modélisation et automatisation du processus de gestion des amendes.▪ Création de l'application de gestion des amendes.▪ Proposition d'une solution d'optimisation du traitement des amendes.
<p>Union Financière de France – Direction de la Transformation – Conduite du changement</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Accompagnement dans la mise en place du CRM Microsoft Dynamics : proposition des nouvelles fonctionnalités et définition du paramétrage utilisateur.▪ Conception et cartographie du nouveau parcours de succession digitalisé.▪ Pilotage de l'amélioration continue suite à la digitalisation d'un parcours d'assurance vie.▪ Création du support de formation pour l'outil de gestion de l'e-reputation.▪ Embarquement et sensibilisation des équipes Front dans la prise en main de la plateforme d'e-reputation.▪ Conception et rédaction de supports de communication destinés à l'ensemble des collaborateurs.
<p>tootak by Kéa – Account executive & Project Manager</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Mise en œuvre et configuration du nouveau CRM et du parcours client.▪ Gestion, migration et modélisation des données (reportings, dashboards).▪ Création et exécution de stratégies digitales axées sur l'activation, la fidélisation et la rétention.▪ Définition de la stratégie de marketing automation pour la génération de leads puis des campagnes de contact omnicanales.▪ Mise en place de la stratégie go-to-market avec la création d'un portefeuille de clients ETI et Grands Comptes.
<p>Projet Voltaire – Consultante entreprises</p> <ul style="list-style-type: none">▪ Vente de la solution Projet Voltaire auprès des PME.▪ Prospection et développement d'un portefeuille clients.▪ Accompagnement du client dans l'utilisation de l'outil et fidélisation.▪ Analyse du cahier des charges du client, identification des besoins, démonstration de l'utilisation de la solution digitale, suivi et recommandations clients.