



Véronick PIÉRODÉ

06 28 91 61 34 / veronick.pierode@hotmail.com

Mobilité : Paris, Seine-et-Marne

Disponibilité : immédiate

DIRECTRICE COMMUNICATION ET MARKETING

Expertises métier (B2B/B2C)

- > Stratégie de communication globale (corporate, marque, produit), multicanale (média/hors média)
- > Définition d'une plateforme de marque, production de Brand Content
- > Relations presse & Social Media Management / communication digitale / Événementiel / Partenariat
- > Stratégie d'Inbound Marketing & Content Marketing (lead generation)
- > Business development (sourcing de partenaires stratégiques)
- > Management d'équipe ; gestion de projets complexes fédérant des équipes pluridisciplinaires

Soft skills majeurs

Ancienne athlète de haut niveau (Triple saut – Équipe de France), le goût du challenge et la recherche du résultat sont des éléments moteur dans chacune de mes entreprises ; Créative ; Esprit analytique/data-driven ; Esprit d'équipe/collaboratif ; Sociable avec le sens de l'écoute ; Agile.

EXPÉRIENCE

5 ans

2016-2021 GROUPE HELPLINE (ESN - B2B, 2 700 collaborateurs - Nanterre) – Directrice Communication et Marketing

> Rattachée au Président et DG ; Membre du comité de direction

Communication corporate/ Brand Content

- Plateforme de marque : création du logo, de la charte graphique, définition du « elevator pitch », création de la signature entreprise, refonte du site corporate et création de contenus de marque (vidéo, éditorial)
- Gestion des Relations Presse (nouvelles implantations, nominations, avis d'experts...), suivi et analyse des retombées en coordination avec l'agence RP ; Social media management (LinkedIn, Facebook, Twitter)
- Conseil auprès de la gouvernance sur des prises de parole (veille de sujets / rédaction) et interviews (media training/Q&A)

Communication interne et Marque employeur/RSE

> En support auprès de la Direction des Ressources Humaines

- Création de la signature marque employeur, organisation d'événements pour la faire vivre (volets interne/externe)
- Déploiement d'outils de communication valorisant la politique RSE (témoignages, infographies, études...)
- Création d'une application mobile d'information interne, définition et animation de la ligne éditoriale
- Pilotage d'un programme Employee Advocacy, d'opérations de cooptation, gestion de la e-réputation

Marketing de l'offre de services, Génération de leads, Relation client/CRM

> En support auprès des directions Stratégie de l'offre / Avant-Vente / Commerciale

- Définition et lancement des offres
 - Naming, pitch commercial, gestion du Go To Market (RP, display, emailing, roadshow, social media management...)
 - Relation marketing des partenaires (organisation d'événements en co-branding)
 - Sales enablement : création des outils d'aide à la vente, animations commerciales (ateliers briefing, sensibilisation au social selling)
- Veille marché (concurrence, innovations technologiques)
- Génération de leads / Stratégie d'Inbound Marketing (60 leads/an)
 - Cartographie des cibles business, analyse des buyer/influencer personas/ plan MarCom (déploiement national et focus régionaux)
 - Création d'un blog et du content marketing (livre blanc, infographie, REX client, avis d'expert, webinar, articles optimisés SEO...)
 - Mise en place d'outils de conversion/rétention (Landing pages, Marketing automation)
- Reporting des résultats marketing
- Dynamisation du portefeuille client (rencontres thématiques, newsletter, hospitality VIP...), enrichissement du CRM d'informations marketing client/prospect
- Co-pilotage de l'enquête client annuelle avec le Responsable Qualité

Management opérationnel

- Structuration du service MarCom : recrutement et montée en compétence de 7 personnes (management sur site et en région)
- Pilotage des plans MarCom nationaux et régionaux / Veille de la conformité des éléments de langage et de la charte graphique
- Budgétisation et suivi des projets

11 ans

2013-2016 LE FIGARO (Presse - B2C, +1 500 collaborateurs) – **Responsable Business development**

> Rattachée au Directeur des Nouveaux Médias

> Management (3 chefs de projet)

Monétisation de l'audience digitale des marques / animation du réseau des partenaires

- Définition du business model autour d'opérations spéciales
- Identification d'opportunités partenariales sources de revenus
- Rédaction des offres commerciales
- Négociation et contractualisation des accords
- Mise en place des dispositifs digitaux avec une équipe pluridisciplinaire (IT, studio graphique, journaliste, marketing, régie...)
- Suivi des engagements (reporting/analyse des KPIs) et rédaction de recommandations d'amélioration
- Organisation d'événements pour animer le réseau des partenaires

2005-2013 LE FIGARO – **Responsable Partenariats et Communication**

> Management (2 chargées de communication)

Communication corporate

- Valorisation des initiatives et innovations du Département Nouveaux Médias (rédaction des éléments de langage) ; Gestion des prises de parole de la direction (presse, instances institutionnelles...) ; Gestion des relations avec l'écosystème institutionnel de la presse en ligne (EBG, Geste, WAN...)

Communication produit / marque (Galerie Le Figaro, Lefigaro.fr/madame, Lefigaro.fr/golf...)

- Plans de communication articulant RP, publicité, partenariats, opérations événementielles, campagnes emailing et social media

< 1 an

2004-2005 MEDIA FABRIK LTD (Maison d'édition - UK) – **Consultante Marketing Opérationnel**

> Mission effectuée dans le cadre du programme européen professionnel Leonardo da Vinci.

- Renforcer la prise en main du magazine scolaire « Primary Times » au sein des écoles primaires.

4 ans

2000-2004 AGENCE TBWA\RP (Conseil – Boulogne Billancourt) – **Chef de Groupe RP**

> Management (2 attachées de presse)

- Gestion des relations presse pour Microsoft France et Siemens Mobile France (communication produit), Sopra Steria (corporate)
- Création de kits presse originaux ; organisation d'événements presse ; gestion des prêts presse
- Suivi et analyse des retombées presse quantitative et qualitative

1 an

1999-2000 AGENCE PARABOLE COMMUNICATION (Conseil - Paris) – **Consultante RP**

- Gestion de Start-up (Sport24.com, FranceMP3.com...) et Grands Comptes High Tech (Kyocera, Ricoh...)
- Communication produit et corporate (levées de fonds, acquisitions, actions de mécénat...)
- Rédaction des communiqués et dossiers de presse ; organisation de conférences de presse
- Suivi et analyse des retombées presse quantitative et qualitative

BAC+5 COMMUNICATION – OPTION POLITIQUE ET PUBLIQUE / ANGLAIS PROFESSIONNEL

1999 DESS en communication (Université de Versailles - Saint-Quentin-en-Yvelines)

1998 Maîtrise en communication politique et publique (Université Paris XII)

Anglais (Niveau B2)

PRIORITÉS PROFESSIONNELLES & INTÉRÊTS PERSONNELS

Mes priorités

- Évoluer dans un environnement dynamique, faisant appel à la créativité et à un esprit entrepreneurial
- Fédérer et créer un esprit d'équipe autour de projets stratégiques ; favoriser l'intelligence collective
- Être à la fois "Thinker/Doer"

Mes intérêts

Psychologie du sport ; Les littératures du monde