



KHETAL Cathya **Program Marketing Manager**

10 ans d'expérience et +

| **Disponibilité : Immédiatement**

Contact

0666788148

cathya.khetal@laposte.net

Objectif professionnel

Intégrer une nouvelle équipe dynamique pour apporter une vision prospective et stratégique, et contribuer au développement du résultat.

Souhaits

Métiers : Communication > Chargé de communication
Administration des ventes et SAV > Gestionnaire CRM

Salaire (K€ bruts/an) : 50/70

Zone géographique : Val-d'Oise - 95 Val-de-Marne - 94 Seine-et-Marne - 77 Paris - 75 Morbihan - 56
Gironde - 33 Seine-Saint-Denis - 93

Compétences



Maîtrise

Fidéliser les clients

Développer la proximité et l'engagement du client. Optimiser les expériences émotionnelles : valoriser le ressenti avant, pendant, après l'achat. Établir une relation durable pour pérenniser et développer les ventes. Suivre la rentabilité des comptes clients. Convertir les top clients en ambassadeur



Maîtrise

Générer des leads qualifiés

18% des leads du pipeline issus du marketing opérationnel multicanal. Mettre en œuvre le plan marketing opérationnel sur l'ensemble des canaux offline / online (offres commerciales, newsletter, jeux, événements...) : budget, planning, brief créatif, ciblage, implémentation, analyse et reporting.



Maîtrise

Transformation digitale

Inbound marketing : +55% de trafic online. Refonte du site (contenu, graphisme, expérience utilisateur), SEO /SEA, création d'un blog, animation des réseaux sociaux professionnels, mise en place de CTA.



Maîtrise

Positionner l'entreprise sur son marché

Brand content, développer les relations presses et les partenariats stratégiques, veille tendances et concurrence.



Maîtrise

Exploiter l'outil CRM

Enrichissement de données, data quality management, segmentation prospect, suivi du cycle de conversion, segmentation RFM.



Maîtrise

Maîtrise de la chaîne graphique - Edition / print

Suite Adobe : Indesign / Photoshop / Illustrator / Acrobat



Maîtrise

Gestion des projets transverses

Coordonner les équipes internes (web, data, technique) et les prestataires externes (agences spécialisées, imprimeurs).



Maîtrise

Gestion des budgets

Gestion des budgets (190 000 € France/Benelux), mesure du ROI par action et reporting selon des KPIs prédéfinis.



Maîtrise

Management

Fédérer et accompagner 2 collaborateurs et les équipes de télémarketeurs.

Langues

Anglais  Courant

Atouts

1

Autonomie de travail nécessaire à la définition et la mise en place des plans marketing : Capacité de réflexion et de prise de décision ; gestion des aléas ; flexibilité et adaptation

2

Excellent relationnel : En interne : capacité à fédérer les équipes, renforcement du sentiment d'appartenance à la marque En externe : établir des relations pérennes, fiables et profitables avec les clients

3

Créativité : J'adopte une vision élargie pour créer des liens entre les idées, les personnes, les projets, les transformer, proposer des solutions novatrices... Je veux être proactive, voir les choses différemment pour créer de la valeur et entrer dans un cercle vertueux .

Moments clés (expériences et formations)



De févr. 2005 à déc. 2020

Responsable Marketing Opérationnel / Communication

Commercial > Directeur de clientèle en agence de communication/publicité

chez **TA Triumph-Adler France**

Activités informatiques



De sept. 2014 à juin 2016

Master 2 Responsable Commercial et Marketing

Bac+5

à **ESGCI**

Ecole de Commerce ou de Gestion



De janv. 2021 à aujourd'hui

Consultante en stratégie Marketing et Communication

Direction commerciale et marketing > Directeur marketing

chez **Rouge Citron (freelance) France**

Communication et médias