

**Virginie STEINBACH**

27 rue de la Montagne des Glaïses

91100 Corbeil-Essonnes

Email : [virginie.steinbach@gmail.com](mailto:virginie.steinbach@gmail.com)

Tél. : 06 59 97 02 59



#### Formation et acquis

**1994** : B.T.S Communication et Actions Publicitaires

**1992** : Bac Série B

**Langue** : Anglais opérationnel

**Informatique** : Pack Office Microsoft

## **Directrice Marketing / Communication / Digital**

6 ans en Distribution spécialisée - 15 ans en Agence

### Compétences :

- Définir et mettre en œuvre des stratégies marketing : omnicanales (enseignes, clients & produits), de communication (marque & commerciale), media (TV, radio, affichage), digitales (web to store, e-commerce, social media, click&Collect), de l'offre (sourcing, référencement & category management), RP, sponsoring et influence.
- Recruter, manager, motiver une équipe pluri-disciplinaire

### Expériences

**Depuis 2019** Consultante Marketing / Communication / Auto-entreprise

**2012-2018** Dircom puis Directrice Marketing / **EMOVA Group : Monceau Fleurs, Happy, Rapid Flore, Au nom de la rose** (CA 115M€ / 220 franchisés / 400 magasins en franchise (85%) et succursales (15%))

- Définir les Pacs (plans d'actions commerciales) en lien avec les achats (+ 30 OP / an)
- Elaborer les plans MEDIA : presse, TV, Affichage, Radio, web (2018 : MF budget 400K€ ➔ 568 GRP)
- Lancer et animer les Réseaux sociaux (+15% fans - abonnés / an)
- Piloter le pôle Innovation Accessoires & Packagings / référencer les fournisseurs (commissions) >250K€
- Développer les programmes CRM / Programmes de fidélité (550K clients cartés / +20% vs N-1 - 25% du CA global / +20% vs N-1)
- Piloter les études de notoriété 4 enseignes (Top of Mind +3 / Spont +1 / Globale 10% vs 2013)
- Définir les plateformes de marque des 4 enseignes et Groupe
- Refondre les concepts magasins, lancement magasin pilote et déploiement
- Refondre le site Aunomdelarose.fr et définir l'offre (suite au rachat en 2016)
- Piloter, lancer le Monceaufleurs.com et définir l'offre
- Développer les actions d'acquisition (SEO, SEA, CRM, Affiliation, réseaux sociaux...)
- Animer commercialement les dispositifs e-commerce et drive-to-store
- Définir et piloter la communication corporate du Groupe
- Lancement de l'offre BtoB (1M€ de CA)
- Management d'une équipe de 15 personnes

**2008-2012** Directrice de Clientèle / **Il Etait Une Marque** : Agence conseil marketing relationnel

- Gestion, conseil, fidélisation et développement d'un portefeuille client (1.5M€ MB)
- Elaboration et gestion globale d'une campagne de communication : recommandation, mise en place opérationnelle (chiffage, planification...), coordination des ressources internes et externes, optimisation des budgets.
- Management d'une équipe opérationnelle (4 personnes)

**Clients** : Darty, Scottage, Numericable, Lacoste, Allianz, Le Figaro, Peugeot, Kryss, Optic 2000, Grand Optical, Intermarché, Cortal Consors, Etam...

**2002-2008** Directrice de Clientèle / **UNITEAM** : Agence conseil en marketing opérationnel

- Gestion, conseil, fidélisation et développement d'un portefeuille client (2M€ MB)
- Management d'une équipe opérationnelle (3 personnes)

**Clients** : Total Stations Service, Total Lubrifiants, La Poste, La Banque Postale, Nike, Gan Assurance, Banque Populaire, Groupe Mornay, Orange

**2001-2002** Chef de Projet Senior / **PASTELLE** : Agence de communication institutionnelle

**2000-2001** Chef de Projet / **La Rochefoucault (Groupe Publicis)** : Agence de communication BtoB

**1999-2000** Assistante Trafic / **Mediasystem (Groupe Publicis)** : Agence de communication RH

**1995-1998** Assistante technique bureau d'études / **SCI AKY Industrie**