



62 bvd du Général Leclerc
92200 Neuilly sur Seine

06 87 44 99 29



sara.stephenson@orange.fr



[linkedin.com/in/sarastephenson92](https://www.linkedin.com/in/sarastephenson92)

Directeur Marketing

B2B - Produits & Services

Expérience en contexte international

Trilingue français-anglais-espagnol

PROFIL

- **+10 ans d'expertise en marketing stratégique et opérationnel, multi-canal et digital, en communication, produits et services B2B avec une dimension internationale (France, EMEA, Asie-Pacifique, Amériques)**
- **Disponibilité immédiate**
- **Mobilité France et international.**

FORMATION

- Certification Webmarketing, Webmarketing&Co'm
- Advanced Industrial Marketing Strategy et Negotiation Dynamics, INSEAD
- MBA Marketing, IEMI

COMPÉTENCES

Marketing stratégique et opérationnel, multi-canal et digital, communication 360

Gestion de projets transverses dans des organisations matricielles

Management d'équipes locales et virtuelles, des prestataires externes

Gestion des budgets en autonomie

Sens de l'écoute, de l'observation, structurée, organisée, analytique, passionnée, curieuse, très bonnes qualités relationnelles, forte capacité d'adaptation, goût du challenge.

LANGUES

Trilingue :

Français – Anglais - Espagnol

Anglais : langue de travail depuis plus de 10 ans – TOEIC score 960

Espagnol : langue maternelle

LOISIRS

Golf, natation, yoga, cinéma, jazz.

PARCOURS PROFESSIONNEL

- **Depuis 2014 | FORMATION CONSEIL & ACCOMPAGNEMENT, Indépendante**
 - **ISM** : concevoir et animer des modules de formation en anglais pour des cadres en entreprise du CAC40 : Integrated Marketing & Communications, Communication interculturelle ; Negotiation Dynamics ; Public Speaking, Business English Writing
 - **IGS** : concevoir et animer des modules de formation en anglais de niveau Master 1 et 2.
- **2018 | RESPONSABLE MARKETING OMNISCANAL | EDF, Manager de Transition**
Projet de transformation du groupe et mise en place de la première organisation matricielle :
 - Optimiser l'expérience client quelque soit le parcours utilisé
 - Définir et mettre en place la veille concurrentielle, best practices
 - Participer au projet pilote chatbot, IA
 - Représenter l'expertise marketing au sein d'un grand projet d'achat d'un nouvel outil CRM.
- **2012-2013 | INTERNATIONAL WEB MARKETING MANAGER | Groupe PHILIPS, Division PHILIPS HEALTHCARE, Suresnes, Manager de Transition**
Projet de transformation / restructuration mondiale :
 - Mener un audit des projets marketing communication digital auprès de tous les pays, étudier la concurrence et faire des recommandations
 - Elaborer et déployer le plan marketing communication digital de la division
 - Suivi du trafic, optimisation du référencement
 - Participer au développement et au positionnement de l'offre, du site web corporate et membre de l'équipe projet d'achat d'un outil CRM
 - Animer et coordonner le réseau des Web Marketing Leaders dans les pays
 - Gérer les budgets, les agences digitales et les équipes projet.
- **2011 | INTERNATIONAL MARKETING & COMMUNICATIONS MANAGER | Groupe PHILIPS, Division PHILIPS HEALTHCARE, Suresnes, Manager de Transition**
 - Mettre en œuvre la stratégie marketing et communication, élaborer le plan, les budgets Marketing & Communication (interne, externe, événementielle, média) : 3 M€ /an
 - Concevoir, lancer et monitorer le premier pilote de communication digital
 - Superviser le lancement de nouveaux produits
 - Organiser et gérer la présence de Philips dans des congrès internationaux
 - Gérer les budgets, les agences digitales et les équipes projet.
- **2000-2010 | DIRECTEUR MARKETING COMMUNICATION MULTICANAL COMEX | DELPHI, FUJITSU, SPERIAN PROTECTION (HONEYWELL), Salariée**
 - Définir, mettre en œuvre la stratégie, élaborer le plan et les budgets Marketing Multi-canal et Communication :
 - 5 M€ /an, 5 lignes de produits stratégiques et des services, 15 pays
 - Assurer la communication de crise en Europe
 - Conduire les études marketing consommateurs en Europe : 3 M€ /an
 - Lancer et animer un nouveau site web multilingue, gérer son contenu
 - Animer le réseau des Key Accounts stratégiques à l'international
 - Encadrer et animer 15 Marketing Managers.