



# Anthony Facsko

RESPONSABLE MARKETING & COMMUNICATION

Expertise GSB / GSA / GSS / Industrie  
100% orienté Clients & Business

[anthony.facsko@gmail.com](mailto:anthony.facsko@gmail.com)

95380 Louvres (RER D)

06 95 60 87 60

Retrouvez-moi sur LinkedIn

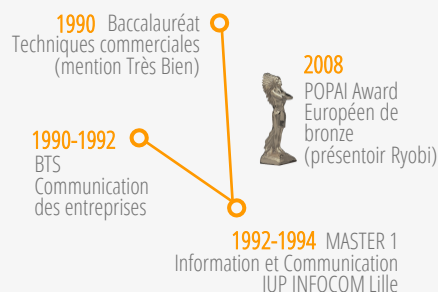


## MON PROJET PROFESSIONNEL

Homme de marketing et de communication avant tout, je trouve mon plaisir dans tous les challenges, notamment en orchestrant des projets sous forme collective, ce qui représente pour moi tout l'intérêt du métier.

Un seul objectif : accroître le CA de l'entreprise en installant de façon simple et pragmatique une relation durable et renforcée entre la marque et ses clients / prospects / distributeurs.

## FORMATIONS ET DISTINCTIONS



## EXPERTISES

Print & Digital	<div><div></div></div>
Promotion des ventes	<div><div></div></div>
Outils d'aide à la vente	<div><div></div></div>
RP - Salons - Events	<div><div></div></div>
Partenariat/co-branding	<div><div></div></div>
Marketing relationnel	<div><div></div></div>
Social Media	<div><div></div></div>

## EXTRA PROFESSIONNEL



FAXX K0 > <http://www.urbexplayground.com/fr/photographies>

Bricolage & Décoration  
Cuisine créative > challenges entre amis

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

**Responsable Marketing & Communication (CDD)** – Ariston (05/2019 > 11/2019)

Leader sur le marché des chaudières et chauffe-eau (marques Ariston et Chaffoteaux)

MISSION : Print & Digital / RP / Salons / Plan Promos / Lancement nouveautés

> CDD en parallèle de mon projet personnel Photo mené en 2019 (exposition + livre)

**Responsable Marketing & Communication** – Groupe JJA (01/2016 > 01/2019)

CA 520M€ – Déco / Jardin / Arts de la table / Rangement – [atmosphera.com](http://atmosphera.com) / [hesperide.com](http://hesperide.com)

ACTIVITÉS : Print & Digital / Merchandising / Salons / RP / Outils d'aide à la vente / Pilotage performance (KPI's, Dashboard, QlikView, e-reputation, analytics, ROI)

### 3 FAITS MARQUANTS :

- > Mise en place d'un process de co-working régulier avec les clients stratégiques
- > Création d'un shop-in-shop multi-formats (ID visuelle, parcours clients, déploiement, ROI)
- > Accompagnement des commerciaux avec des processus créatifs (workshops, wiki)

**Responsable Marketing & Communication** – Chronopost siège (03/2014 > 01/2016)

ACTIVITÉS : Print & Digital / Social média / E-reputation / RP / Salons / Lancement produits

**Responsable Trade Marketing** – Techtronic Industries / TTI (03/2005 > 03/2014)

Marques outillage RYOBI et AEG

ACTIVITÉS : Communication Print & Digital / Merchandising / Category Management / RP / Outils d'aide à la vente / Salons pros et Clients / Plan Promos (combo, jeux, ODR, prime)

### 2 FAITS MARQUANTS :

- > Co-construction avec le siège de Leroy Merlin du nouveau rayon Outillage (parcours client, répartition par marque à la référence, merchandising et PLV)
- > Lancement national du concept d'outils sans fil Ryobi One+ (recommandation stratégique, approche multi-formats, accompagnement commercial, plan média)

**Responsable Communication** – BRICO DÉPÔT siège (08/2003 > 03/2005)

Rayons Outillage, Électricité et Quincaillerie

ACTIVITÉS : Communication Print / Plan média (1M€) / RP / Plan Promos & ouvertures / Animation points de vente / Gestion du PIM de 15 000 références

**Responsable Marketing & Communication** – Narbonne Accessoires (11/1998 > 08/2003)

ACTIVITÉS : Print & Digital / RP / Plan Promos / Salons / développement des gammes MDD / Marketing relationnel (base de données 550 000 contacts)

**Responsable éditions publicitaires** – CASTORAMA siège (05/1995 > 10/1998)

Rayons Outillage et Quincaillerie

ACTIVITÉS : Communication Print / Plan Promos & ouvertures

**Audit Communication** – LEROY MERLIN DR Nord (1994)

- > Rapport pour l'amélioration de l'expérience client en magasin (étude sur panel)
- > Démonstrateur magasin pour V33 le week-end