



RESPONSABLE MARKETING

Christelle GUIOCHET
77420 CHAMPS S/MARNE
06 20 81 18 25
christelle.guiochet@gmail.com
véhiculée

*Esprit d'analyse
Gestion de projets
Fidélisation client
Performance économique*

COMPETENCES

MARKETING ET COMMUNICATION

Elaboration de la stratégie marketing
Marketing digital (marketing direct, réseaux sociaux)
Connaissance et amélioration de l'expérience client
Mise en place des plans d'actions associés
Evolution de l'offre commerciale
Réalisation du plan de communication
Suivi budgétaire des projets
Analyse des KPI

INFORMATIQUE

Office, Publisher, Mac Os,
Sage CRM, Ines CRM, Kompass, Sharepoint, WebEx,
Skype, Microsoft Teams
MailChimp, Google Adwords & Analytics

COMMERCIALES

Développement d'une gamme de produits/ services,
de nouveaux segments,
Négociation Grands Comptes, gestion de partenariats
Expertise en appels d'offres, mise en place d'accords-
cadres et procédures
Gestion de projets, mise en œuvre de POC

MANAGEMENT

Recrutement et management d'équipes commerciales de
± 10 personnes
Management transversal dans la gestion de projets

LANGUES

Anglais conversationnel

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Depuis
avril 2019

RESPONSABLE MARKETING FRANCE – BONNET-THIRODE – GROUPE ITW

- ◆ Pilotage des opérations de communication et événements
- ◆ Organisation du lancement d'un nouveau produit
- ◆ Gestion des partenaires
- ◆ Réalisation d'outils et supports d'aide à la vente – Mise en place d'une stratégie social media
- ◆ Ventilation et suivi du budget marketing

2018

RESPONSABLE GRANDS COMPTES FRANCE - BFASST SYSTEM

- ◆ Vente/ location de bornes digitales, de paiement, de jeu, développements et logiciels associés
 - ◆ Création de bornes, totems sur mesure : one-to-one
 - ◆ Refonte de la politique de prix
 - ◆ Travail en mode projet avec le bureau d'études et services achat, production, logistique, marketing, comptable
- Cibles : Grande distribution (GMS, GSS, GSA, GSB), groupes industriels, complexes de loisirs, ...
- >> En 4 mois : Pipe de 405 K€ et CA de 200 K€ avec l'entrée d'un nouveau grand compte

2016 - 2018

RESPONSABLE DEVELOPPEMENT GRANDS COMPTES ET PARTENARIATS ACECOR COTEP

- ◆ Vente de solutions d'affichage dynamique : Matériels, logiciels, plateforme de supervision et téléopération (IoT)
- ◆ Mise en place d'une gamme 'intégrateur' et d'une offre de location évolutive
- ◆ Stratégie d'extension : du transport aux marchés industriel et institutionnel

Cibles : Opérateurs de transport, Grandes Entreprises, PME/ PMI, Administrations, Grandes Ecoles,

2013 - 2016

RESPONSABLE GRANDS COMPTES FRANCE – BU SOLUTIONS INTERACTIVES GROUPE MOVIKEN

- ◆ Vente de solutions numériques d'information mobilité :
API, applications web & smartphone, solutions digitales sur bornes/totems, objets connectés
- ◆ Mode projet sur des solutions personnalisées alliant calculs d'itinéraires multimodaux et cartographie enrichie
- ◆ Réalisation de POC portant sur la multimodalité dans les transports et les isochrones (Pôle Emploi, SNCF)

Cibles : Grands acteurs privés et publics : constructeurs, stationnement, immobilier, emploi, distribution, services

>> 18% du CA Groupe Moviken en 2014 pour la seule BU 'Solutions Interactives'

Lauréat de la 1ère application interactive 'mobilité' dans les abribus parisiens (Ville de Paris/ JCDecaux)

2009- 2013

DIRECTRICE COMMERCIALE ET MARKETING - LES TAXIS BLEUS (Groupe G7)

- ◆ Gestion d'un portefeuille de 800 abonnés Entreprises et 1200 Particuliers
 - ◆ Plans d'actions pour les équipes commerciales B to C et B to B (7 personnes)
 - ◆ Développement du marché événementiel avec l'appui du service qualité et du réseau chauffeurs
 - ◆ Mise en place d'une solution permettant de convertir les demandes régulières de taxis en abonnement
 - ◆ Optimisation de traitement des litiges clients (enquête) via Sage CRM sondant successivement les services internes
 - ◆ Développement de la première application Smartphone 'Les Taxis Bleus '
 - ◆ Refonte du site Internet intégrant la vente de cartes d'abonnement et leur recharge en ligne
 - ◆ Lancement de cartes de prépaiement spécifiques : 'Carte Senior' et 'Carte Junior'
 - ◆ Pilotage du plan de communication annuel et des 2 agences de communication : Newsletters, création d'un magazine trimestriel, campagnes radio, Print sur supports nationaux
- >> + 38% d'appels d'offres gagnés sur 3 ans (AP-HP, EDF, GDF, SNCF, Ministères, DGAC...)
Progression de 18% du volume de courses sur l'activité 'Abonnés' en 2012
Diminution de 14% des réclamations clients en 1 an

2002- 2009

DIRECTRICE COMMERCIALE - GESPLIC-TLMS - Editeur de logiciels

- ◆ Vente de solutions de dématérialisation auprès de banques et organismes de gestion
 - ◆ Création du département Internet, vente de sites Internet/ Intranet et solutions Web spécifiques
 - ◆ Elargissement de l'offre au marché de la distribution sélective (hardware et software)
- Cibles : Banques, distribution spécialisée, sociétés de services, organismes de gestion, experts comptables
- >> Accroissement du panier moyen clients de 168% sur 6 ans
Progression du CA sur 6 ans : +84% (axé pour l'essentiel sur de nouveaux marchés)

2000 - 2002

DIRECTRICE GRANDS COMPTES FRANCE - IRENE VAN RYB

- ◆ Ouvertures et gestion de centres de profits : Succursales, franchises, corners, Grands magasins
 - ◆ Management du personnel de vente : 21 personnes
 - ◆ Elaboration des actualisations avec le service achats
- >> Hausse du CA de 4% en 2002 sur les grands magasins et de 8% (avant soldes) sur les succursales

1995 - 2000

RESPONSABLE REGIONALE - CO-MAX FRANCE - Filiale de Max Mara Fashion Group

- ◆ Gestion de 9 collections auprès de franchisés et d'indépendants (moitié nord de la France)
 - ◆ Veille au respect de l'image de marque et au merchandising
 - ◆ Gestion du personnel
- >> Progression du CA de 33% sur le secteur géographique. Plus gros portefeuille clientèle sur la France

1993 - 1995

ATTACHEE COMMERCIALE FRANCE - PAUL MAUSNER

- ◆ Développement du portefeuille clients multimarques (hors Ile de France et Sud-Ouest)
 - ◆ Prospection terrain, analyse des ventes sur le terrain, réassort
- >> Meilleur chiffre d'affaires de l'équipe ; dépassement des objectifs +12%

FORMATIONS

Niveau II

- 2019 :** 'Responsable marketing et management commercial – Spécialisation marketing digital' IFOCOP
- 2010 :** Google AdWords (AD'for All)
- 2008 :** Optimiser son référencement sur Internet (CCI)
- 1994 :** **NEGOCIA** Centre International de Formation Vente et Négociation Commerciale
Cycle Supérieur des Forces de Vente. Spécialisation : Textile/Habillement (avec l'IFM)
- 1993 :** BTS Action Commerciale