



Yeliz DENIZ

Gestion de Projet

- Certification SCRUM Master
- Définition d'une stratégie et des objectifs
- Encadrement d'une équipe
- Respect du triptyque coût, qualité et délais
- Animation des ateliers de travail/test

Marketing

- Réalisation d'études de marché
- Analyse de la concurrence
- Identification des besoins clients
- Go to Market développement
- Mise en place du plan de communication digital

A PROPOS DE MOI

Mon savoir faire ?

Comprendre les enjeux, identifier les besoins, concevoir et mettre en place des solutions pour répondre à des problématiques.

Ma valeur ajoutée ?

Capacité d'adaptation, rigueur, empathie et organisation.

COMPÉTENCES

- Management
- Communication
- Réseaux Sociaux
- Canva
- Création site internet (Wix)
- Pack Office

CONTACT



07 69 94 19 61



49 rue de la convention
93230 Romainville



yelizdeniz.pro@gmail.com



www.linkedin.com/in/yeliz-deniz-13b408189



EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2020| CONSULTANTE PMO| IQVIA

Mise en place d'un nouveau catalogue d'offres

- Rédaction du contenu des offres (package)
- Elaboration du plan Marketing & Communication (Go to Market, Communication Plan, Sales Approach...)
- Suivi des activités et du planning

2019-2020| CONSULTANTE PMO | SANOFI

Mise en place d'un portail web client

- Suivi et vérification de l'avancement du projet
- Planification des réunions de pilotage et rédactions des synthèses
- Organisation des sessions de workshops
- Vérification du design du portail
- Suivi des actions IT & Business (France, Inde & Etats-Unis)
- Organisation des sessions de test
- Rédaction des livrables nécessaires à la réalisation des activités

2016-2018| ALTERNANCE CHEF DE PRODUITS/PROJET| AFNOR

Assistante chef de produits

- Mise en œuvre du plan marketing
- Participation au lancement de nouveaux produits/services (tests, mise en marché)
- Création des supports de communication pour les clients et la force de vente
- Réalisation d'études de marché et veille concurrentielle
- Enquêtes sur la satisfaction client et analyse des retours
- Marketing digital

Chef de projet : analyser et développer la connaissance interne

2015-2016| ALTERNANCE COMMERCIAL| AFNOR

- Prospection client B to B : qualification des prospects, recueil des besoins
- Fidélisation client B to B : élaboration d'offres de réabonnement
- Rédaction d'argumentaires de ventes
- Création des campagnes d'emailings
- Gestion du CRM

2013-2015| ALTERNANCE ASSISTANTE | COLOMBUS IMMOBILIER

- Gestion des programmes immobiliers

Anglais ★★★★★

Turc ★★★★★

Espagnol ★★☆☆☆



DIPLÔMES

Master

Management Stratégique
IUT de Lille – 2016/2018

**Licence Responsable
Développement de Projet**

IUT Marne la Vallée - 2015/2016