



Marie SEVILLANO

Chef de projet web marketing - e-commerce

57 ans | Lambersart

Informations clés

En recherche active de missions d'accompagnement au développement des start up en mode projet et gestion opérationnelle d'équipes relation client

- Management de projet de création sites de e-commerce
- Management d'équipes relation client en e-commerce et pilotage de la logistique e-commerce
- Gestion opérationnelle de campagnes en marketing relationnel (online et offline)
 - Etablir le budget et le suivre
 - Etablir les rapports d'activité
- Connaissances en informatique (HTML, CSS, FTP, Magento, Campaign Commander (Emailvision)...)

Pour davantage d'informations, contactez :

Rhadija AZEROUAL - rhadija@web-transition.com



FORMATIONS

- **IESEG** - IESEG, School Of Management

formation en 5 ans post bac - Ecole de commerce

- **Spécialisation en commerce international** - USTL Lille 1

Spécialisation en commerce international



COMPÉTENCES

Langues	<ul style="list-style-type: none"> • Espagnol bilingue • Portugais professionnel • Anglais professionnel
Gestion d'activité de e-commerce à l'international	<ul style="list-style-type: none"> • gérer une équipe relation client et piloter la logistique e-commerce
Marketing relationnel internet	<ul style="list-style-type: none"> • Définir et mettre en oeuvre un plan de campagnes e-mailing en fidélisation • Piloter les agences web en création et référencement SEA
Conduite de projet e-commerce	<ul style="list-style-type: none"> • pilotage de refonte de site de e-commerce
Formation	<ul style="list-style-type: none"> • Construire, mettre en œuvre et animer des situations d'enseignement et d'apprentissage • Évaluer les progrès et les acquisitions des apprenants



EXPÉRIENCES

Enseignante en marketing et management des entreprises

Pour **Education Nationale** Depuis 1 mars 2016 (Depuis mars 2016) à Lille (France) en CDD

Actions

- De mars à juillet 2016
De seconde à terminale : Lycée Marie Noël - Tourcoing
Enseignante en éco-gestion et gestion administrative en lycée professionnel
- De septembre 2016 à août 2017
Première et terminale : Lycée Notre Dame d'Annay à Lille
Enseignante en marketing et management des entreprises en lycée technologique
- De septembre 2017 à août 2018
Première et terminale : Lycée Notre Dame d'Annay à Lille
Enseignante en marketing et sciences de gestion
- De septembre 2018 à août 2019
De terminale au BTS tertiaire : Lycée Notre Dame d'Annay à Lille
Enseignante en marketing et management des entreprises
- De janvier à avril 2018
Enseignement supérieur St Jude Armentières
Intervenante en marketing en licence professionnelle e-commerce et numérique

Chef de projet web marketing - relation clients

Pour **La Redoute** Pendant 8 mois (Juin 2015 à janvier 2016) à Roubaix (France) en CDD

Contexte

Contrat de prestation de services entre Atecna et La Redoute

Actions

- La Redoute Belgique
 - Coordonner les évolutions à CT des sites auprès du marketing et de la DSI
 - Gérer les incidents des différents sites (mobile et site web) auprès du Support
- La Redoute France
 - Participer à l'évaluation d'une solution de Gestion de la Relation Client (GRC)
 - Constituer le dictionnaire de données pour la mise en place de la nouvelle GRC

Chef de projet E-commerce

Pour **Saneco** Pendant 4 mois (Juillet 2014 à octobre 2014)

Groupe Saneco, 20M€ - 20p premier acteur monde de la filière Lin

Site www.couturelin.com : vente de tissus lin au mètre <http://www.couturelin.com>

Contexte

Dans le cadre d'une stratégie de diversification, développer l'activité du site à l'international

Actions

- Valider le périmètre de l'internationalisation du site et lancer sa mise en œuvre
- Valider le module de gestion de stock et le mettre en place

Environnement technique

- Plateforme e-commerce Magento

Chef de projet multicanal

Pour **Castorama** Pendant 5 mois (Septembre 2013 à janvier 2014) à Templemars (France) en CDD

Distribution spécialisée, 3mds€ - 14000p

Contexte

Au sein du service Organisation, missions menées pour le compte de la direction logistique et juridique de l'entreprise

Actions

- Participer à la validation d'une solution de suivi des commandes e-commerce
- Recenser l'ensemble des bases de données clients et vérifier leur conformité aux normes CNIL
- Résultat : Remise d'un rapport d'audit de la conformité aux normes CNIL des bases de données clients et recommandation de correctifs à effectuer par les services utilisateurs de bases clients

Chef de projet E-commerce BtoC

Pour **Nutrisaveurs** Pendant 2 ans et 3 mois (Juin 2010 à août 2012) à Lille en CDI

Nutrisaveurs - fabricants de plats hyperprotéinés minceur, 14p - 3M€ et partenaire du groupe Nutrisens (120p - 35M€)

Contexte

Dans le cadre d'une stratégie de diversification de marché : Création d'un site de e-commerce de programmes minceur sur le marché espagnol

Actions

- Mission : Concevoir, mettre en place et animer le site de e-commerce sur le marché espagnol des produits minceur avec la plateforme Magento
- Définir la structure du site et ses fonctionnalités
- Rédiger le cahier des charges et le lancer pour l'appel d'offre
- Rechercher et sélectionner les prestataires pour le développement du site sur la plate forme e-commerce magento
- Concevoir le parcours client, le processus de commande, de paiement et de livraison
- Concevoir les services connexes : forum, parrainage, FAQ, conseils et informations
- Adapter les moyens de paiement (CB, virement, espèces et Paypal) au site espagnol.
- Adapter les processus de livraison et rédiger les règles de gestion
- Piloter la rédaction du contenu des différentes pages par une diététicienne
- Saisir les pages sous la plateforme e-commerce Magento
- Tester et réaliser la recette du site
- Valider la mise en ligne du site
- Mettre en place la campagne de mots clés pour Google
- Assurer le reporting de l'activité du site
- Analyser et suivre la concurrence

Environnement technique

- Plateforme e-commerce : Magento

Missions opérationnelles dans les métiers du marketing études et le webmarketing

Pour **Links Conseil** Pendant 1 an et 1 mois (Janvier 2009 à janvier 2010) à Lambersart en Freelance

Actions

- Etudier la concurrence en Espagne sur Internet pour l'offre programmes minceur (Nutrisaveurs - Pertuis).
- Réaliser des études de marché pour la distribution spécialisée à l'international au Portugal, en Irak et Grèce (SAD Marketing : société d'études marketing pour le commerce - Lille)
- Traduire - du portugais au français - un manuel de recommandations et bonnes pratiques pour la mise en place de normes ISO dans un serious game vidéo (Idées-3com - Roubaix)

Responsable développement E-commerce

Pour **Diet-Avenue - poste basé à Lille** Pendant 2 ans et 1 mois (Janvier 2006 à janvier 2008) à Lille en CDI

Diet-Avenue - E-commerce de produits hyperprotéinés, 50p - 6 M€

Contexte

Dans le cadre d'une stratégie de diversification de marché : création de l'activité e-commerce de programmes minceur avec suivi diététique personnalisé sur le marché espagnol

Actions

- Créer et développer la business unit e-commerce Espagne avec report à la Direction.
- Manager l'équipe relation client
- Définir et mettre en oeuvre le plan de campagne e-mailing
- Piloter l'agence web en référencement pour l'optimisation des campagnes SEA sur google
- Piloter la logistique e-commerce. (préparation des commandes, livraison colis, paiements CB, retours colis, impayés)

Environnement technique

- Plateforme Campaign commander (SMARTFOCUS)

Responsable développement du marketing relationnel en multicanal BtoC et BtoB

Pour **Avery Dennison France** Pendant 6 ans et 2 mois (Janvier 1999 à mars 2005) à Avelin près de Lille en CDI
 Groupe américain (fabricant Produits de bureau et Supports d'impression)
 5 mds d'Euros et 21 000 employés - société cotée en bourse

Contexte

Développement du marché français de l'utilisation des supports d'impression personnalisables en BtoC et BtoB

Actions

- Développer l'usage des produits auprès des utilisateurs de la marque
- Créer et gérer le site vitrine commerciale avec une équipe européenne (UK, D)
- Mettre en oeuvre les campagnes de marketing relationnel (échantillonnage, fidélisation, loteries, promotion, événementiel, partenariat) en mode transverse avec les chefs de produit
- Manager le service consommateurs et la logistique d'envoi des échantillons et cadeaux
- Assurer le reporting audience, trafic et action du site et du service consommateurs

Responsable du Centre de profit vente à distance Europe du compte Philips

Pour **Bertelsmann - Arvato services** - poste basé près de Lens Pendant 1 an et 1 mois (Janvier 1998 à janvier 1999)

Contexte

Lancement d'une activité de vente à distance en Europe pour le compte de la division mondiale des rasoirs Philips.
 Délégation de la gestion à Arvato

Actions

- Gérer le centre relation client VAD Europe en BtoC pour le compte clé Philips Europe
- Animer une équipe multilingue 10 pers – 13 pays et 7 langues
- Assurer la recommandation d'opérations en marketing direct auprès du compte clé
- Coordonner les prestataires de services (Banque et Poste) et les services support internes

Responsable marketing direct BtoC

Pour **Quelle** Pendant 1 an et 11 mois (Septembre 1994 à juillet 1996) à Porto en CDI
 Création de Quelle Portugal – filiale Quelle France, VAD (vente à distance),
 catalogue textile habillement, CA 410 M€

Contexte

Dans un contexte de joint venture entre une société française de VAD et une société portugaise de Grande distribution : création d'une activité de VAD mode habillement au Portugal

Actions

- Gérer la mise en place locale du plan test en opérations de marketing direct du catalogue Quelle (520 pages)
- Coordonner une équipe de prestataires de services sur un axe Lille - Saran - Porto - Lisbonne
- Mettre en oeuvre le plan marketing des saisons printemps/été et automne/hiver
- Etablir le budget et le suivre

Responsable Marketing direct & Relation Clientèle en BtoC

Pour **EXTRAFILM** Pendant 5 ans et 12 mois (Juillet 1987 à juin 1993) à Neuville en Ferrain en CDI
 Extra Film SA - groupe développement photo européen belge / suédois - poste basé à Lille - CA : 15ME - VAD photo.

Contexte

Prospection intensive du marché français du développement photo en vente à distance (VAD)

Actions

- RESPONSABLE MARKETING DIRECT (1992-1993)
 - Restructurer la séquences de recouvrement petites créances
 - Établir les prévisions hebdomadaires de chiffre d'affaires.
- RESPONSABLE RELATIONS CLIENTS (1991-1992)
 - Réorganiser le service client
 - Gérer et animer l'équipe
 - Créer des outils de résolution de litiges et de suivi d'activité
- CHARGÉE DE SUIVI DE CAMPAGNES MARKETING (1987-1990),
 - Mettre en place des outils informatiques de suivi de campagnes marketing
 - Gérer le fichier clients

Chargée d'études commerciales BtoB

Pour **Espace Région - conseil en gestion PME-PMI** Pendant 11 mois (Juillet 1986 à mai 1987) à Lille en CDD

Actions

- conseil en gestion PME-PMI
- Constituer des dossiers d'information pour des entreprises voulant établir des relations commerciales en Belgique

