

Coralie Montillier



Coralie Montillier

- ◇ 37 ans
- ◇ 07.83.83.55.95
- ◇ coraliegodart@gmail.com
- ◇ Mouvaux (59420)
- ◇ Permis de conduire (B)

Informatique

- ◇ Suite Adobe (Indesign, photoshop et illustrator)
- ◇ Selligent (envoi d'email)
- ◇ Environnement DRUPAL
- ◇ Bureautique
- ◇ Ad4screen

Compétences

- ◇ Leviers de conversion
- ◇ Google Analytics
- ◇ Communiquante
- ◇ Aisance rédactionnelle

Personnalité

- ◇ Créative
- ◇ Dynamique
- ◇ Rigoureuse
- ◇ Esprit d'analyse

Loisirs

- ◇ Fitness / Pilate / Yoga
- ◇ Shooping on line
- ◇ Voyages



Formation

[2012-2013] **Master «Digital Marketing et e-commerce»**
Formation certifiante et diplomante. Efficom Lille.

[2003-2006] **Licence d'arts appliqués à la publicité**
Institut Saint Luc, Tournai, Belgique.

[2000-2002] **DUT Techniques de Commercialisation**
I.U.T de Roubaix.



Expériences Professionnelles

[2015- ...] **Responsable du marketing transactionnel & Communication.** *La Voix du Nord, Lille.*

- Mise en oeuvre de la stratégie de recrutement, fidélisation et rétention visant à développer les portefeuilles clients de La Voix du Nord, Nordclair et La Voix des Sports.
- Mise en place de la stratégie de monétisation B2C.
- Définition des différentes cibles prospects avec objectifs de recrutement puis analyse du cycle de vie des clients (comportement/ consommation / satisfaction).
- Elaboration de l'ingénierie marketing de l'offre (création du plan d'actions, conception des supports / activation et analyse des performances : KPI /taux de churn, life time value).
- Analyse constante de la problématique commerciale ou opérationnelle (terrain/ data) afin de concevoir la solution adaptée à la problématique.
- En charge de l'amélioration constante de la performance opérationnelle.
- Travail en binôme avec la Fidélisation (brainstorming/ étude/ plan marketing).
- Développement des partenariats pour optimiser les dispositifs de BDD.

[2013-2015] **Responsable de Projet**
Groupement de pharmacie. Ile de La réunion.

- Gestion des marques parapharmaceutiques (Commandes, gestion des stocks, communication, budget annuel, KPI)

[2012-2013] **Chargée de communication digitale**
La Voix du Nord, Lille.

- Élaboration des dispositifs de promotion web. Développement des campagnes événementielles - récurrentes ou ponctuelles correspondantes aux temps forts des différents titres.
- Actualisation de contenus éditoriaux et technicité (envoi d'emails, mise en ligne de display
- Suivi et coordination du plan d'animation commerciale lié aux différents abonnements des différents titres ainsi que l'harmonisation des tunnels de conversion.

[2009-2012] **Publicitaire (Budget PIMKIE worldwide)**
POLEN, Lille.

Création de l'identité et l'image de marque tous supports.

[2007-2009] **Publicitaire (Budget L'Oréal Paris worldwide)**
Mc Cann Erickson, Paris.

Création de l'identité et l'image de marque tous supports.

Coralie Montillier

Lettre de motivation

Madame, Monsieur,

Je me permets de vous écrire pour vous présenter ma candidature pour le poste de consultant Chef de projet E-commerce.

Laissez-moi vous convaincre que ce poste est fait pour moi.

Après avoir travaillé pendant 5 ans en tant que publicitaire dans différentes agences de communication telles que Mc Cann Erickson, Lowe Strateus ou Polen, j'ai décidé depuis quelques années de lâcher le stylet de l'agence pour notamment travailler au sein d'une marque régionale à laquelle je suis attachée territorialement.

Travaillant actuellement pour La Voix du Nord, j'ai été garante de l'image de marque et de sa notoriété pendant quelques années. J'ai eu la chance de travailler sur de très belles campagnes et en faire la promotion via le mix-marketing.

Depuis quelques temps, de nouvelles missions m'ont été confiées. Il s'agit de la partie transactionnelle, plus précisément l'ingénierie de l'offre d'abonnement numérique et papier, au sein du service marketing & développement.

L'une de mes missions principales est de concevoir et proposer des offres d'abonnement attractives (stratégie de recrutement : conception de nouvelles offres, étude de la rentabilité, production, communication et étude des KPI/ROI) et s'adaptant à notre nouveau mode de consommation d'abonnements. Je suis particulièrement rigoureuse sur la rétention des offres avec le calcul du taux de churn et du life time value. Je briefe régulièrement des groupes de télé-opérateurs afin de les booster et de leur proposer de nouveaux argumentaires de ventes et/ ou de rétention.

Malgré un poste très enrichissant, je souhaite élargir mon cercle de connaissances, tout en proposant mon savoir-faire marketing stratégique et opérationnel.

A la manière de votre marque, je suis challengeuse, dynamique et innovante. C'est pourquoi j'aimerais prendre part à la mise en oeuvre de projets de groupe dans votre structure. Intégrer votre service marketing serait pour moi une chance d'apporter mon soutien au développement de l'expérience client grâce au digital.

Je vous prie de bien vouloir trouver ci-joint avec cette lettre, mon curriculum vitae qui vous donnera plus de renseignements sur mon profil.

Dans l'attente de votre réponse, je vous prie de croire, Madame, Monsieur, à l'assurance de toute ma considération.

Coralie Montillier