



# SIMON FLORIN



19/02/1990

06 10 75 35 00

SIMON.FLORIN19@GMAIL.COM

PERMIS B - VEHICULÉ

## EXPÉRIENCES

### ANALYSTE MARKETING STRATÉGIQUE

OVH - SEPTEMBRE 2017 À JUILLET 2018

ACCOMPAGNEMENT D'UNE BUSINESS UNIT :

- Veille stratégique : suivi de l'actualité produits (prix, lancement et innovation), suivi des actions marketing, analyse des rapports financiers, suivi de l'actualité marché (rachat, partenariat et alliance)
- Identification besoins et attentes des clients : construction persona et customer journey, création enquête qualitative, animation entretien clients, analyse et reporting
- Accompagnement dans le développement de la business unit : (re)positionnement prix/produit, définition et lancement de nouvelles offres produits/services, analyse et construction de plan d'action et business model

ACCOMPAGNEMENT DES PROJETS STRATÉGIQUES :

- Accompagnement dans la stratégie corporate : conception et la validation de proposition de stratégies, analyse d'opportunités marché et facteur-clés de succès, analyse du market access, alliance et partenariats

### ASSISTANT CHEF DE PROJET MARKETING RELATIONNEL

BNP PERSONAL FINANCE - NOVEMBRE 2016 À AOUT 2017

Stratégie : Définition et élaboration d'un plan marketing relationnel (Récurrent et promotionnel), accompagnement dans la sélection d'une agence de communication (La Fusée)

Conception : Écriture brief agence, suivi de création, exécution jusqu'à la fabrication, coordination interne et externe de l'exécution des campagnes (Gestion de la relation avec plusieurs agences : La Fusée, Mullenlowe One, WeLove, Gutenberg ...)

Analyse : Reporting et analyse des résultats de campagnes marketing et de communication, optimisation de leurs performances

### CHARGÉ DE PROJET

CITY GRIMP - JANVIER 2016 À SEPTEMBRE 2016

Création outils de communication : Écriture brief agence et suivi pour création d'un site web, rédaction plaquettes techniques, coordination pour la création d'un catalogue produit

Gestion commerciale : Mise en place d'une stratégie commerciale, prospection BtoB, création d'une base de données clients, création devis et suivi de la relation client

Gestion d'événements : Recrutement et coordination des différentes équipes, logistique

### CONSEILLER CLIENTÈLE

BNP PARIBAS PERSONAL FINANCE / NORDNET / ZAPA / VENTE PRIVÉE / STORE DISCOUNT - MARS 2009 À SEPTEMBRE 2016

Gestion commerciale : Traitement appels entrants et courriers de réclamation, découverte besoins clients, argumentaire commercial, veille, détection et prévention des remontées clients.

Management : Animation de l'équipe commerciale, création d'outils d'aide au suivi commercial

## COMPÉTENCES

Anglais



Réactivité



Travail en équipe



Service client



Marketing stratégique



Mix marketing



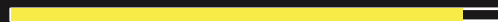
Analyse et optimisation campagne marketing



Identification besoins client



Veille stratégique



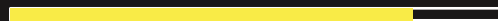
Gestion de projet



Pack Office



InDesign



## À PROPOS

FOOTBALL :  
Besoin d'un  
numéro 6 ?

CUISINE :  
Envie d'un tajine  
au poisson ?

BRICOLAGE :  
Souhait de poser  
du BA13 ?

## DIPLÔMES OBTENUS

RNCP NIVEAU I : MANAGEMENT DE PROJET INNOVANT -  
OPTION COMMUNICATION DIGITALE (ALTERNANCE)

TITRE " RESPONSABLE DE COMMUNICATION "

RNCP NIVEAU II - RESPONSABLE COMMUNICATION  
(ALTERNANCE)

TITRE " RESPONSABLE DE COMMUNICATION "

BTS NÉGOCIATION RELATION CLIENT

LYCÉE GASTON BERGER - LILLE

BACCALAURÉAT SCIENTIFIQUE

OPTION SVT - LYCÉE COLBERT TOURCOING

## COMPÉTITIONS

PRIX ANNONCEUR  
- BOTAKI  
- PLANNING  
FAMILIAL

FINALISTE  
- BITIT  
- LE POINT  
VIRGULE

PARTICIPATION  
- LIDL VOYAGES  
- IKEA

MÉMOIRE DE RECHERCHE :

"La communication scientifique"