










## DONNÉES PERSONNELLES

-  **Nom/Prénom**  
BOSMAN Marine
-  **Adresse**  
1 rue de la Fontaine  
92140 Clamart
-  **Numéro de téléphone**  
06 15 82 37 47
-  **Adresse e-mail**  
marine.bosman@gmail.com
-  **Date de naissance**  
11-12-1982
-  **Permis de conduire**  
B
-  **LinkedIn**  
<https://www.linkedin.com/in/marinebosman-28312064/>

## LANGUES

Anglais ★ ★ ★

## LOISIRS

■ COURSE A PIED, FITNESS

# BOSMAN MARINE

Ayant le goût des contacts humains, j'aime travailler en équipe dans un environnement dynamique et créatif. A l'écoute de mes clients, mon sens de l'analyse et de l'organisation me permettent de les accompagner au mieux afin d'atteindre leurs objectifs.



## EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

- déc. 2016 - présent **Commerciale B to B Marketing / Communication**  
**La Poste Solutions Business, Paris**
- Responsable du développement et de la fidélisation d'un portefeuille de clients Grands Comptes Stratégiques
  - Prospection auprès des directeurs Marketing, Communication, Achats
  - Initiation des réflexions stratégiques des campagnes en analysant les besoins par un Brief, puis en rédigeant et en présentant une recommandation en collaboration avec nos filiales
  - Supervision de la réalisation de la campagne jusqu'à sa finalisation en encadrant, animant et en orientant les différentes équipes de création, production
  - Garantie de la bonne gestion de la relation client, de la qualité du travail réalisé et des délais impartis
  - Réalisation de bilans à l'issue de chaque projet par le contrôle et l'analyse des résultats tant quantitatifs que qualitatifs
  - Gestion et évaluation de l'action commerciale (Reporting, CRM, Click Business)
  - Atteinte des objectifs commerciaux
- nov. 2008 - nov. 2016 **Commerciale B to B Événementiel**  
**CECOP, Gennevilliers**
- Prospection et développement pour un CA de 700K€/an
  - Accompagnement du client du brief jusqu'à la livraison (devis, négociation fournisseurs, B.A.T., briefings créatifs...)
  - Préparation d'appels d'offres privés et publics
  - Organisation et exposition sur des salons professionnels
- sept. 2007 - oct. 2008 **Commerciale B to B**  
**FORUM TRADERS, Paris**
- Prospection terrain sur une cible B to B
  - Fidélisation et suivi commercial
  - Responsable communication externe (mailing, Web)



## ENSEIGNEMENT

- sept. 2003 - juin 2007 **Ecole de Commerce - MASTER 2 - Marketing**  
**ESA 3, PARIS**
- sept. 2001 - juin 2003 **DEUG ECO GESTION**  
**Université Paris X-Nanterre, NANTERRE**



## COMPÉTENCES

PACK OFFICE - CRM SCORE -  
CLICK BUSINESS

