



mariée, 2 enfants

** **

Paris 17 Batignolles-Monceau (75017)

*****@*****.***

Directrice Marketing, Communication et Digital, Sénior

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

sept. 2020 / aujourd'hui **CMO / Directrice Marketing, communication et digital**

HABA France

Membre du CODIR, équipe de 6 collaborateurs. Redynamiser les 2 marques du groupe, HABA (B2C) et HABA Pro (B2B) ; accompagner une transition culturelle forte en interne

- o Lead sur le process de planning stratégique et la stratégie de l'offre pour les 2 marques en France*
- o Refonte de l'organisation et des stratégies marketing et commerciale pour HABA Pro (B2B), correspondant à une segmentation clients très marquée (appels d'offres publics, grands comptes, petits entrepreneurs de micro-crèches...)*
- o Création de l'écosystème digital et d'une stratégie de lead generation et lead nurturing performante pour HABA Pro, en lien constant avec l'équipe Sales (> 500 MQL générés par an ; +30% volume d'affaire dès la 1ère année)*
- o Implémentation d'un principe de marketing à la performance dans tous les leviers de communication (online, offline, RP, événementiel, customer marketing) pour les 2 marques*
- o Création de l'équipe marketing et accompagnement dans sa montée en puissance*
- o Pilier du CODIR favorisant le challenge constructif entre ses membres*
- o Modernisation des méthodes de travail et de collaboration au sein des équipes : fluidification et formalisation de process, mise en place de nouveaux outils*
- o Influence sur la maison-mère via la démonstration d'exécutions 'best-in-class' en local et le partage continu d'insights-clé marché, concurrence et clients ; obtention d'une part de voix conséquente dans les process de développement produits et de déploiement d'activations*

janv. 2018 / déc. 2020 **Commercial**

CMO À TEMPS PARTAGÉ

Accompagner mes clients d'un point de vue stratégique et opérationnel sur toutes leurs

problématiques Marketing, Communication, Digital

Principaux clients et missions :

RUTABAGO (foodtech)

- o Refonte de la plateforme et identité de marque, déploiement tous supports*
- o Refonte du site web avec optimisations du funnel d'acquisition, UX/UI et SEO*
- o Définition du plan de communication Offline & Online*
- o Définition des stratégies d'acquisition et fidélisation, online (SEA / SEO / SMA / Retargeting / Affiliation / Partenariats & Influence / CRM / Content...) et offline*
- o Gestion des ressources, sourcing d'agences partenaires*
- GOOD MORNING (traiteur B2B)*
- o Construction du plan stratégique annuel 2020*
- o Déclinaison du plan 2020 en plan d'actions pour le 1er semestre 2020*
- o Engagement et alignement des équipes sur les objectifs et priorisations*
- QUITOQUE (foodtech)*
- o Définition du plan d'innovation produits pour le retail physique (suite au rachat par Carrefour) et de déploiement commercial, en proche collaboration avec Carrefour*
- o Recherche et négociations Fabricants (fournisseurs plats cuisinés / snacking)*
- o Mise en place d'une force de vente supplétive*

janv. 2017 / janv. 2018 **RESPONSABLE INNOVATION FOODTECH**

GROUPE INVIVO

Accompagner la création d'InVivo Food&Tech, nouvelle branche du Groupe, et développer de nouveaux business models autour d'innovations durables

- o Prospection sur les champs d'innovation : logistique alimentaire, circuits-courts, traçabilité, nouveaux packaging, revalorisation des invendus, agriculture urbaine,*

renouvellement du retail alimentaire
o Business modeling et préparation de POCs (proofs of concept)
o Mentoring de start-ups

janv. 2010 / déc. 2016

DIRECTRICE MARKETING & COMMUNICATION

IGLO FRANCE

Membre du Comité de Direction, équipe de 3 collaborateurs

Après 10 années de déclin, piloter la stratégie de retour en forte croissance d'Iglo en France : C.A. X2 (50M€), %GM X2, pénétration +50%

o Définition d'une plateforme de marque différenciée et durable et déploiement en termes d'architecture de portefeuille de produits, de pipeline d'innovations et de plateforme de communication

o Optimisation du portefeuille de produits - innovations, rénovations, rentabilité

o Gestion d'un budget Communication et Activation (ATL, BTL, Digital, RP, Trade marketing) de 5M€ annuel

o Définition des objectifs d'assortiment et des politiques tarifaires et promotionnelles

o Monitoring des projections de ventes, P&L, performances marché ; plans correctifs

o Forte influence auprès du Groupe (Exec et Marketing Groupe)

o Management et développement des 3 chefs de produit

janv. 2008 / janv. 2010

CHEF DE PRODUIT

BIRDS EYE UK

Au sein d'une des marques de grande consommation britanniques les plus puissantes, accompagner le déploiement de la stratégie Marketing sur la catégorie Poisson

o Lancement de l'innovation 'Simply - Bake to Perfection' : £25m de ventes valeur

o Hausse de rentabilité sur les Bâtonnets panés : £400k de GP incrémental annuel

janv. 2006 / déc. 2007

RESPONSABLE COMMUNICATION / BRAS-DROIT DG

DAUM USA

o Lancement des collections & plan de communication (budget \$700k) (NYC, USA)

o Construction et reporting des objectifs commerciaux ; gestion des grands comptes (Neiman Marcus, Saks 5th Avenue) ; animation de la boutique en propre

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2019

Certification Marketing Digital et Stratégie Digitale

Naias Formation

/ juin 2005

- BAC+6 et plus

ESCP Europe; Paris, Oxford, Berlin

/

Diplôme - BAC+6 et plus

ESCP Europe

/

MSc of European Business - BAC+4

Diplomkauffrau

COMPETENCES

UX/UI, SEO, Influence / CRM / Content, ATL, BTL, Digital

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais

Bilingue

Allemand

Courant