

Annaëlle BONNEC

Responsable Marketing et Communication - Docteur en Pharmacie

Dotée d'un esprit curieux et ouvert, j'ai su rapidement m'adapter à différentes équipes et responsabilités en France et en Espagne. Mes expériences professionnelles variées m'ont permis d'acquérir des compétences avancées notamment en Marketing, Communication et Ventes, avec une affinité particulière pour les idées innovantes, le travail en équipe, l'excellence commerciale et la satisfaction des clients.

Expérience

2018 - 2023 **Directrice Marketing et Communication**

Laboratorio Nutergia, San Sebastian

POSITIONNE NUTERGIA PARMIS LES ACTEURS CLÉS DU MARCHÉ ESPAGNOL DE LA NEUTRACEUTIQUE, GRÂCE À DES STRATÉGIES DIFFÉRENCIANTES AUPRÈS DES PROFESSIONNELS DE SANTÉ

- Responsable des stratégies marketing et communication, off/on-line,
- Pilotage des plans presse, congrès, calendrier social-media,
- Elaboration des programmes de formations présentiels et e-learning,
- Coordination animation des Séminaires de ventes (26 Sales Reps),
- Référent scientifique, Qualité et Règlementaire,
- Membre du CoDev et CoMarket Europe.

#Plan Marketing #Brand Identity #Communication 360° #PR

2017 **General Manager**

Nutislab, Biarritz

CRÉATION DE L'ORGANISATION STRATÉGIQUE ET OPÉRATIONNELLE POUR ATTEINDRE LES OBJECTIFS FIXÉS PAR LES ACTIONNAIRES

- Réalisation des plans RH, Marketing, Financiers, Rédaction des Brevets,
- Création des supports de communication et de vente Print et Digitaux,
- Responsable des Ventes et de la Compliance, Assurance Qualité,
- Négociation avec les acteurs de l'orthodontie 3D (Invisalign, Itero..),
- Organisation d'événements, Relations presse.

#Orientation stratégique #Start-Up #Business Développement

2011 - 2016 **Responsable Régional des Ventes**

Merz Aesthetics France, Paris

ATTEINTES DES OBJECTIFS COMMERCIAUX GRÂCE À UNE STRATÉGIE RÉGIONALE PERTINENTE ET UN TRAVAIL D'ÉQUIPE AUPRÈS DES CLINIQUES ESTHÉTIQUES

- Promotion et vente du portefeuille d'injectables en médecine esthétique,
- Accompagnement et formation de 5 Déléguées Commerciales,
- Négociations avec les Grands Comptes et animation d'événements,
- Pilotage des objectifs et de la stratégie régionale – Reporting DG.

#Management #Budget #Visite médicale #Ventes #Congrès



Coordonnées

E-mail

bannaelle1@hotmail.com

Téléphone

06 63 26 75 28

LinkedIn

www.linkedin.com/in/annaëlle-bonnec-0845172a

Compétences

Stratégie Marketing

Communication 360°

Marketing and Business Plan

Branding et Identité de marque

Analyse et optimisation KPI's

Gestion de projets

Études de marché - Brandtracking

Conception Rédaction - Brand content

Marketing digital - Social Medias

Lancement de produits

Animation - Formation - Ventes B2B

Business Développement

Respect Procédures et Budget

Réglementation Pharmaceutique

Informatique

Pack Office

CRM Sales Forces

Gantt Project

- 2009 - 2011

National Marketing Manager

Merz Aesthetics France, Paris

IMPLANTE ET DÉVELOPPE LA NOTORIÉTÉ DE MERZ AESTHETICS SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS DE LA MÉDECINE ESTHÉTIQUE

- Responsable du National Marketing Plan, suivi et analyse des KPI's,
 - Management et cohésion du pôle médico-marketing,
 - Gestion des KOL's et du Board Scientifique,
 - Création des campagnes et des supports communication,
 - Market analysis, brand-tracking, PR, Media planning
 - Animation des séminaires de ventes, d'événements France et Europe.

#Brand content #Communication stratégique #KPI #Relations Medias
- 2008 - 2009

Pharmacien Affaires Règlementaires - PRI

Merz Pharma France, Paris

- Responsable de la conformité règlementaire des outils de promotion,
 - Suivi des dossier d'enregistrements AMM et DM,
 - Soumission des dossiers de publicité à l'AFSSAPS,
 - Responsable Compliance et PV, rédaction et pilotage de SOP's.

#Audits #Règlementation #Assurance Qualité #Pharmacovigilance
- 2005 - 2008

Responsable Marketing et Relations Médicales

Laboratoires Nutergia, Capdenac

RÉORIENTATION STRATÉGIQUE ET OPÉRATIONNELLE POUR L'IMPLANTATION DE NUTERGIA EN PHARMACIE

- Responsable des Stratégies Marketing, Communication, Formation,
 - Création des supports de visites, du merchandising,
 - Organisation et animation des séminaires de ventes,
 - Création des contenus des sites web B2B et B2C,
 - Elaboration des Planning Media et Congrès, Relations Presse,

#Lancement produits #Formation #Customer Services #Marketing
- 2004 - 2005

Pharmacien Remplaçant en Officine

Remplacement du Pharmacien titulaire pour des durées de 1 jour à 1 mois.

#Pharmacie #Officine #Médicaments #Contact Clients

Études

- 2022 - présent

Marketing Digital, MBA Stratégie de développement digital

Studi Digital Education

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/32047/?/>
- 1996 - 2003

Pharmacie Industrie, Doctorat

Université Paul Sabatier, Toulouse
- 1998 - 2000

Biochimie, Maîtrise

Université Paul Sabatier, Toulouse

Langues

Anglais - C2

Espagnol - C2

Allemand - A2

Soft Skills

 Capacité à résoudre des problèmes complexes

 État d'esprit entrepreneurial orienté résultats

 Intuition et relationnel développés

 Organisée et autonome

 Esprit d'équipe

 Adaptabilité

 Diplomatie