

Juliette REGHENAZ

Dirigeante d'entreprise pendant 10 ans, j'ai une solide expertise en développement commercial et communication



COORDONNÉES

06-12-30-77-15
reghenazj@gmail.com
64 Saint Pierre d'Îrube

SAVOIR-ÊTRE

Aisance relationnelle
Sens de l'organisation et du commerce
Réactivité et persévérance
Curieuse et pragmatique

COMPETENCES OUTILS

Pack office
Canva /Trello
Facebookads
Google analytics/Search console
Shopify
Prestashop

FORMATION - LANGUES

BTS communication et actions publicitaires (1993)

Anglais : Bon niveau

CENTRES D'INTERETS

Etre dans la nature : Randonnée
Echanger : Emploi nouvelle Donne
Partager : 60 000 rebonds
Aider : La banque alimentaire
Se détendre : Pilates

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Sept-Déc 2024 **Floeva - Responsable commerciale et communication** - Dax

J'ai développé à partir d'une feuille blanche la commercialisation d'une solution connectée de détection de fuites d'eau.

- Développement stratégique : Création d'un plan d'action commercial et de supports vidéos visant à identifier et conquérir des marchés cibles dans plusieurs secteurs (mairies, collectivités, industries,...)
- Autonomie et organisation : Gestion de l'ensemble du cycle de vente, de l'identification des prospects (500 contacts) à la négociation et à l'établissement d'une offre adaptée

2014-2024 **Pipolaki - Dirigeante** - St Pierre d'Îrube

J'ai racheté et dirigé une marque Française de textile hiver avec pour mission de développer sa communication et sa notoriété en boutiques multimarques et sur le web.

- Développement commercial des grands comptes et des partenariats locaux
- Management, formation et suivi avec analyse des KPI d'une équipe de 3 commerciaux
- Gestion des budgets et optimisation des coûts
- Création d'une identité de marque et de supports de communication (Catalogue, PLV...)
- Définition de la stratégie de communication, marketing et digitale sur le BtoC et BtoB

2011-2014 **Consultante en communication** - St Pierre d'Îrube

J'ai coordonné des campagnes de communication pour promouvoir les produits et services de mes clients.

- Terre et côte basque : Mise en place d'une stratégie de communication pour valoriser le pays basque et ses atouts auprès d'une clientèle familiale
- Le cellier de saligny : Réalisation du logo, mise en place d'outils d'aide à la vente
- Suivi, reporting et analyse des KPI

2003-2006 **Okaidi - Responsable communication France** - Roubaix

J'ai élaboré les axes de communication magasin en pilotant l'agence de publicité sur différents supports (Dépliant, boîte cadeau, carte fidélité,...) pour augmenter la notoriété auprès des clients.

- Fédérer et animer les équipes sur la cohérence de l'image via la charte graphique
- Création des contenus avec le comité de direction pour Okaidi et Obaibi.
- Mise en place de partenariats pour donner plus de visibilité à la marque.
- Brief, suivi des shootings, castings et validation des campagnes nationales

2001-2003 **Decathlon - Responsable communication magasins** - Villeneuve d'Ascq

J'ai mis en place différentes actions de communication sur 3 typologies de magasins pour une duplication à l'échelle nationale.

- Concevoir des opérations en marketing direct (mailing, invitations...) sur des sports passions (football, tennis, running ...)
- Gestion du budget pour promouvoir des évènementiels afin d'augmenter le trafic et challenger les responsables de rayons.

1999-2001 **One to One - Chef de publicité** - Lille

J'ai développé le portefeuille client, tout en étant l'interface entre l'annonceur et l'agence afin de proposer des créations et des produits adaptés aux objectifs du client en terme d'image ou de notoriété.

1993-1999 **CBS outdoor - Commerciale Grands comptes** - Lille

J'ai démarché des prospects et conseiller les clients pour des campagnes d'affichage ou de mise en place de panneaux directionnels. J'ai doublé le CA sur les 2 zones géographiques.