



COMPÉTENCES

- Analyse Marketing : données client, analytics, panel, modélisation, études quantitative/qualitative
- Stratégie client : def cible, activation, recrutement
- Gestion de projets ; dév. solutions commerciales
- Management d'équipe
- Anglais professionnel
- Informatique : Pack Office ; BO (requête données clients) ; SimilarWeb (analytics) ; DK (Circana)

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

2021 – 2024

Directrice CRM & Etudes Marketing – Nocibé France – Villeneuve d'Ascq, France



- Construction budget CRM/Etudes ; choix axes de développement stratégique ; travail sur la plateforme de marque Nocibé et définition cible client ; diagnostic santé BDD clients
- Définition plan de com/promo CRM en cohérence avec les différents touchpoints clients
- Analyse comportement client et performances campagnes CRM pour optimisation des actions (scoring, cluster)
- Collaboration étroite avec maison mère Douglas : projets CRM, mise en place nouveaux outils
- Gestion directe 4 personnes (Resp. Etudes, Resp. CRM, Resp. prod digitale, Data Scientist)

2017 - 2021

Responsable des Etudes Marketing – Nocibé France – Villeneuve d'Ascq, France



- Mise en place de solutions permettant aux services centraux d'établir leur stratégie Marketing : études datamining à partir des données de la base client ; études qualitatives et quantitatives ; tracking prix et offre ; panel distributeur et consommateur ; suivi des tendances marché beauté & Retail

2016 – 2017

Consultante Shopper études quantitatives - Auto-entrepreneur – Lille, France

2014 - 2016



Expert Solution Service Distribution – IRI Worldwide (actuellement Circana) – Chambourcy, France –

- Gestion et développement de l'offre des solutions ad hoc à destination de tous les clients distributeurs GMS : stratégie prix-promo, assortiment, géomarketing, shopper ...
- Apport support et expertise à l'ensemble des équipes IRI sur les solutions Retail

2004 - 2010



Chef de Groupe Service Client – SymphonyIRI Group – Chambourcy, France – (09/2008 à 09/2010)

- Gestion d'un portefeuille clients à forts potentiels : Nestlé, Heineken, Kellogg's
- Management d'une équipe de 7 consultants : suivi présentations, PAC, développement carrière

Consultante – Consultante sénior Service Client – (04/2004 à 09/2008)

- Gestion d'un portefeuille clients : Nestlé Waters, Heineken, Pepsi, Pastacorp
- Recherche de solutions pour optimiser les ventes des clients via les analyses panel, la modélisation, le shopper

2003 - 2004



Assistante Merchandising – Coca-Cola Entreprise – Issy les Moulineaux, France

AUTRES EXPÉRIENCES

2011 à 2014 - Expatriation

10/2013 à 06/2014 : Rauma, Finlande

10/2010 à 09/2013 : Niamey, Niger : Présidente de l'Association des Parents d'Elèves au LAF (2 ans) ; Coordinatrice des activités périscolaires (3 ans) ; **Section consulaire de l'Ambassade de France** : Agent Administration des français

FORMATIONS

2002 à 2003 – Master 2 Marketing et Gestion Commerciale des Produits - ICN - Nancy Ecole de Management

2000 à 2002 – MSG - Maîtrise en Sciences de Gestion, option Marketing – IAE Université Nancy 2

LOISIRS

- Hockey sur glace (10 ans)
- Théâtre : Texte et improvisation à Paris, Troupe Toutazimut à Niamey