



Solenn Poignonec

- 06 63 89 09 71
- 47 allée des platanes
40 390 Saint André de Seignanx
- poignonec.solenn@orange.fr
- [linkedin.com/in/solenn-poignonec](https://www.linkedin.com/in/solenn-poignonec)

Formations

MASTER MANAGEMENT & STRATÉGIES D'ENTREPRISE

ESUP Rennes & INEAD Vitrolles | 2011

DATA ANALYST | Bordeaux | 2023 LE PONT, UNIVERSITÉ DE BERKELEY BOOTCAMP 400 HEURES (certifiée)

Collecter, nettoyer et synthétiser les sources de données, modéliser les comportements & extraire de nouveaux usages métiers orientés Business Intelligence. Identifier les insights & KPI, Méthodes Agiles, RGPD

BADGE CHARGÉ D'AFFAIRE IT | ESTIA BIDART | 2019

Gestion de projet, méthode agile, ERP, CRM, BI, Nouvelles technologies, développement commercial

DEES MARKETING | ISTER Rennes | 2004

Langues

Anglais A2 / Espagnol Notions

Environnement technique & DATA

Langage de programmation : Python, SQL
Outils BI/Dataviz : Tableau, Power BI, Qlike Sense, Pyramid
Pack office, G Suite

Outil gestion de projet: Notion, Trello
ERP/CRM: Suite logicielle ZOHO, Salesforce
Divers: AS 400, Abaco, Mykerinos, Store Commerce box, Evolutel

- Paramétrer, Tester un logiciel, un système d'informations, une application
- Paramétrer des solutions comptes tests : démonstration, suivi, réponses
- Gérer des données massives
- Utiliser les outils collaboratifs

Chef de projet

De la stratégie à la mise en œuvre opérationnelle, je développe les idées, pilote les activités et les budgets, coordonne les équipes, les prestataires ou partenaires pour la réussite de vos projets.

Domaines de Compétences

DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL / RELATION CLIENT

- Cibler, prospecter, développer un portefeuille clients, traiter les leads entrants
- Fidéliser une clientèle, créer un partenariat
- Définir et mettre en œuvre une stratégie (marque, communication)
- Identifier, analyser les besoins et apporter des solutions (techniques, SAV...)
- Préconiser des améliorations (organisation, gestion, procédures...)
- Gérer et régler les litiges et les conflits
- Mettre à jour les données dans le CRM
- Promouvoir un produit ou un service
- Administrer les ventes (devis, négociation, commandes, facture, livraison et facturation)

MARKETING / COMMUNICATION / ÉVÉNEMENTIEL

- Opérer une veille concurrentielle
- Élaborer, piloter et animer un plan annuel marketing, communication, événementiel
- Définir et gérer des budgets annuels (multi sites)
- Sélectionner les fournisseurs, sous-traitants, prestataires, média & supports
- Concevoir, piloter, superviser le plan d'action marketing, média et événementiel (prestataires, canaux/supports/outils de communication...)
- Rédiger des scripts, messages, article de presse, contenus adaptés
- Organiser et coordonner des événements, des campagnes, communiquer
- Administrer des sites internet, réseaux sociaux (ligne éditoriale, publications... modération)
- Créer des outils de pilotage (indicateurs, tableaux de bord...), analyser des résultats

GESTION DE PROJET

- Étudier la faisabilité, conseiller, suivre les évolutions
- Définir, rédiger, cadrer un projet (avant-vente)
- Contribuer au développement des affaires (avant-vente & projet)
- Élaborer, répartir et gérer le budget
- Sélectionner, valider, coordonner les intervenants, emplacements...
- Créer et gérer des (rétro)plannings
- Briefer, réaliser le suivi administratif et budgétaire
- Étudier un projet développement web

MANAGEMENT / ANIMATION

- Animer, coordonner une équipe et/ou différents intervenants
- Prévenir, anticiper et résoudre les conflits
- Animer un groupe de travail, une force de vente (atelier, réunion, formation en multimodal)
- Gérer un site lors de permanences (sécurité, collaborateurs, réclamations...)
- Transmettre des consignes

COMPÉTENCES DATA

- Nettoyer, explorer et transformer des données | Analyser et mettre en forme des données via des outils de Data Visualisation | Recommandations stratégiques | Définir des KPIs |

Expériences

MOBIX | CONSULTANTE | 2022 | Toulouse (31)

ADN Agile | INGÉNIEUR D'AFFAIRES | 2019 - 2021 | Bidart (64)

ODÉO | COMMERCIAL SÉDENTAIRE | 2019 | Bayonne (40)

LECLERC | RESPONSABLE MARKETING & COMMUNICATION
2015 - 2017 | Saint Paul lès Dax (40) (Budget : + 300 K€)

CHOPARD | CHARGÉ MARKETING CRM | 2014-2015 | Dijon (21)
(Budget : + 500 K€)
Gestion et animation de 5 concessions Peugeot

BOUCHARD PÊRE & FILS | ASSISTANTE MARKETING & CHARGÉ RELATION CLIENT | 2012 - 2013 | Beaune (21)

SPIR COMMUNICATION | CHEF DE PRODUIT
2008 | Aix les Milles (13)

Actions locales : Gestion/animation de 2 régions

Actions sur le plan national : Gestion des salons & Animation de la force commerciale