

Responsable marketing digital - CMO

Emmanuelle PETIAU

42 ans
74 rue du Surmelin
75020 PARIS France
Tél. Portable : 06 61 13 33 89
Email emmahautsdesaine@yahoo.fr
Permis B, Véhicule

Responsable marketing digital, 10 ans d'expérience grands comptes.

Fine stratège, dotée d'excellentes capacités d'analyse et de résolution de problèmes.

Leadership et force de proposition pour un meilleur ROI.

Experte en matière de stratégie et pilotage de création de contenu et de gestion des marques.

COMPETENCES

Direction stratégique et pilotage

Définition, déploiement et pilotage ROI de stratégies de marketing et communication multicanales

Business développement

Négociation

Expertise sectorielle, retail, automobile, pétroliers

LANGUES

Français, Bilingue

Anglais, Opérationnel

CERTIFICATS

Marketing Digital, ESCP Europe

Négociation Management,

ESCP Europe

Scrum Master

Google Digital Active, Ads, Analytics, Vente de Solutions Digitales, Shopping

Psychologie de la Négociation, UCL

LOISIRS

Natation

Association de protection animale

EXPERIENCES

10/2018, 03/2019, Professeur de Marketing digital, NEXT Formation, Paris

Créer et Animer les Cours Magistraux et les Travaux Dirigés

Domaines : **Diagnostic, Stratégie, Marketing digital, Webmarketing**

RESULTATS : 20 professionnels en reconversion boostés pour leur carrière

02/2018, 10/2018, Consultante en stratégie et management, VISEO Group

Définir la Stratégie du 3^{ème} plus grand groupe industriel à Madagascar pour donner suite au rachat du Groupe par des nouveaux actionnaires (700 pers, 50 M€)

Diagnostiquer les services, Qualité, Vente, Marketing

Proposer des **orientations stratégiques** et des plans d'actions

RESULTATS : Vision de la concurrence renforcée, Quick Win mis en place, Réorientation commerciale pour le secteur automobile, nouveaux Partenariats lancés

09/2011, 08/2017, Directrice Marketing et Publicité, TLV Paris

Diriger une équipe de 15 personnes (France et Roumanie)

Recruter et former les équipes

Manager les équipes projets, Créatifs, Infographistes, Installateurs, Développeurs web, Maintenance, hotline

Elaborer et faire tenir les plannings, budgets

Piloter les campagnes de marketing digital, display, dooh, digital in store

Gérer les 2000 points de ventes en Europe (France, Espagne, Allemagne, Suisse, Belgique)

RESULTATS : Reconduction de tous les contrats Publicitaires (300k€/client/an)

Nouveaux contrats gagnés, Citroën, Crédit Foncier, La croissanterie. Refonte des sites Web, Lagardère, Relay, BP, augmentation de ventes additionnelles

09 / 2008, 08 /2011, Directrice Commerciale, TLV Paris

Développer, négocier, **fidéliser** les clients grands comptes,

Shell, Citroën, BP, Elior, Avia, Leclerc, le Crédit Foncier

Elaborer des stratégies commerciales

Vendre de nouveaux contrats : 300 K€/client/an

RESULTATS : +150% de CA en 3 ans, pérennité du CA en prestations mensuelles

01/2004, 07/2008, Directrice de Projets Marketing et Publicité, TLV Paris

Diriger les opérationnels, commercial, marketing, marketing digital sur les comptes Carglass, Shell et Coca Cola Entreprise

Développer les ventes, négocier les contrats

Piloter la production publicitaire : Besoins clients, Plannings, Budget, Ressources

Gérer les opérations avec KPI : Webmarketing, digital out of home, points de vente

RESULTATS : Réussite du pilotage d'un portefeuille de 800k€/an

10/2002, 12/2003, Responsable des Partenariats, TLV Paris

Elaborer la stratégie Partenariats, Identifier les partenaires

Négocier les partenariats de contenus vidéos pour le marketing digital

RESULTATS : Signature partenariats sur 5 ans : Red Bull, Le Figaro, le Parisien, Antoine

FORMATION

Escp Europe, Master Manager Dirigeant
01/2017, 12/2018

Inseec, Master Marketing et relation client
01/2013, 11/2013

Académie de Créteil, Créteil, Bts management des unités commerciales
01/2008, 11/2008