CHEF DE PRODUIT - MARKETING

Polyvalente, Autonome, Sens du résultat et Force de proposition

Christine PAUTARD

06.86.63.42.21

chpautard@hotmail.com

www.christine-pautard.com

Formations

Ingénieur d'affaires
Euromed Toulon (2002)

Option Management des Technologies de l'Information et de la Communication

Informatique

- Pack Office
- Internet, Réseaux sociaux
- Business Object, Report One
- Sphinx
- Photoshop CS5
- Pinnacle studio 15

Capacités personnelles

- Sens du résultat
- A l'écoute du client
- Curieuse et ouverte d'esprit
- Autonome et Communicante
- Esprit d'équipe
- Diplomate
- Force de proposition

Langues

- Anglais : TOEIC 730 en 01/2012

Loisirs

- Voyages
- Photographie
- Musique (piano)

Compétences

VEILLE / ETUDES DE MARCHE

- Recueil de données quantitatives et qualitatives sur l'environnement, les marchés et la concurrence
- Collecte des informations terrain (clients, FDV et fournisseurs)
- Elaboration de tableaux de suivi
- Analyse et synthèse des résultats des études de marché

MARKETING PRODUITS

- Elaboration du plan marketing
- Réflexion et développement du plan promotionnel
- Optimisation de l'offre (produits, gammes, services)
- Mise en conformité réglementaire. Recherche de solutions.
- Collaboration avec les différents services concernés
- Mise en place et coordination du rétroplanning
- Respect des objectifs fixés (financiers et commerciaux)
- Analyse des performances et mesure de l'efficacité des actions

MARKETING OPERATIONNEL

- Réalisation du brief produit
- Conception et réalisation de supports de communication (Fidélisation & Recrutement) : catalogues, lettres automatisées, offres promotionnelles, annonces presse, asile colis, plaquettes de vente.
- Optimisation de coûts (impression, routage, poste)
- Réflexion et proposition de ciblage
- A/B testing - Sondage - Scripts appels sortants
- Merchandising - Plan et implantation des gammes

MARKETING INTERNE

- Réalisation et présentation d'argumentaires commerciaux
- Lien direct avec le terrain (FDV, clients)
- Communication interne des offres/services
- Formation des équipes commerciales
- Participation aux réunions terrains
- Animation de stands lors de salons ou congrès (Organisation de jeux, appui aux rdv commerciaux, achats de cadeaux)

Expériences

CHARGEE DE MARKETING
Vente par correspondance de compléments alimentaires et cosmétiques

VPC Story (84)
2012 / 2016

CHARGEE DE MISSIONS MARKETING
Développement des ventes de produits de santé / parapharmacie

Pharmacie de la corniche (83)
2010 / 2012

CHEF DE PRODUIT
Responsable d'offres produits réglementés et parapharmacie
&
Responsable de l'offre produits « OCP équipement »

OCP Répartition (93)
2002 / 2010

CONSEILLER MERCHANDISING
Audits et amélioration des points de vente.

OCP Répartition (13)
2000 / 2002

CREATION D'ENTREPRISE
Création, gestion et développement d'une boutique

Adages (13)
2005 / 2007