

Sandrine D. - Née le 08/11/1971
92310 Sevres
5 à 10 ans d'expérience
Réf : 1109211616



Responsable marketing et animation commerciale

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France, dans le Bâtiment.

Formations

1993 : ISTECS- Institut Supérieur des Sciences Techniques et Economie Commerciales (92)

1991 : DUT Techniques de Commercialisation - IUT de Sceaux (92)

1989 : BACCALAUREAT série D (Mathématiques et Sciences de la Nature) - Brunoy (91)

Expériences professionnelles

2011

Depuis 2011, je suis en fonction chez : COFIROUTE - VINCI Autoroutes - 1er opérateur autoroutier Européen. CA péage 4 milliards d'€ Depuis 2011, j'occupe le poste de : 1 - Responsable Marketing et animation Commerciale France Je définis et coordonne la stratégie nationale Marketing et la politique commerciale Télépéage Véhicules Légers en régions □ Management de 5 Responsables Marketing et communication régionaux □ Pilotage des indicateurs et des budgets □ Benchmarking du marché, des attentes clients (enquêtes de satisfaction) puis développement de services attendus par la clientèle : alertes trafic SMS, abonnement télépéage disponible sur aires de services, lettres aux abonnés. □ Mise en place d'animations sur aires (promouvoir la marque VINCI Autoroutes, humaniser l'autoroute, faire connaître les métiers de l'autoroute) □ Elaboration de nouvelles plaquettes publicitaires □ Rédaction de mailings ciblés entreprises et particuliers □ Organisation de salons professionnels et grand public □ Réorganisation de la cellule SAV : mise en place de nouvelles procédures orientées satisfaction clients (refonte du site internet, nouveau logiciel CRM mis en place, lettres personnalisées, formation des téléopérateurs au service client)

2010

De février 2002 à décembre 2010, je suis en fonction chez : ASAHI GLAS S COMPANY - Groupe AGC - LEADER JAPONAIS MONDIAL dans la Production et la Transformation de verres plats - CA Monde : 9 , 4 milliards € De septembre 2005 à décembre 2010, j'occupe le poste de : 1 - Responsable Commerciale et Marketing France Il s'agit de verre architectural de la gamme verrière résistant au feu. CA : 11 M. d'€ (CA+14% 2007/2008, +6% 2009/2008 et 2010/2009 +6%) MBR 60% □ Mise en place de la stratégie commerciale et des plans d'action auprès du réseau de vente (17 revendeurs Nationaux - 12 filiales AGC et 5 Indépendants - 60 commerciaux au total) □ Gestion des clients stratégiques nationaux : élaboration des réponses aux appels d'offre, négociation de contrats techniques et hausses tarifaires □ Suivi des budgets et élaboration de la politique tarifaire Nationale - Augmentation de la MBR □ Validation de nouveaux projets clients et de solutions techniques auprès des laboratoires d'essai feu en coordination avec les usines et le département R&D □ Représentation et défense des intérêts Groupe auprès des Institutionnels (Ministères, Laboratoires certifiés, Fédérations) □ Elaboration de nouvelles plaquettes publicitaires et amélioration du site web □ Prescription auprès des Architectes et des Bureaux d'Etude. □ Organisation de salons professionnels De Février 2002 à septembre 2005 j'occupe le poste de : 2 - Sales Manager Senior du client RENAULT (70 M. € de CA/2ème client Européen) Ces verres sont destinés aux véhicules pour une première ou une deuxième monte. Le marché automobile fonctionne en flux tendu et répond à des normes exigeantes en matière de qualité/sécurité. □ Gestion des offres technico-économiques et négociations auprès des Achats RENAULT (nouveaux projets, suivi des projets déjà attribués et Pièces de Rechange) □ Interface entre le client, ses usines en Europe et les services AGC qualité, logistique, développement, production. Gestion de situations de crise par rapport aux approvisionnements. □ Elaboration du budget et de la productivité annuelle

2002

De 1998 à 2002 je suis en fonction chez : Société TAT Express - Leader en matière de fret Express - CA 162 millions € en 2001 - Chilly-Mazarin (91) De Janvier 2000 à février 2002 j'occupe le poste de 1 - Chargée de clientèle Grands Comptes IDF (12.2 M. € /an) □ Développement des parts de Marché (montée en gamme et valorisation export) □ Optimisation et analyse des coûts d'exploitation : renégociation de comptes déficitaires D'octobre 1998 à décembre 1999 2 - Attachée Commerciale (3 M. € /an) □ Réalisation d'un objectif de nouveaux marchés de 0.20 M. € /an (2ème à un challenge national en 99) □ Management fonctionnel de 4 équipes commerciales de LA POSTE (24 commerciaux/3 chefs de vente)

1998

De 1995 à 1998 je suis en fonction chez: Groupe LA POSTE - CA 1,875 milliard € en 99 - département 91 De Septembre 1996 à septembre 1998 j'occupe le poste de : 1 - Chargée d'Affaires Messagerie (3.8 M. € /an) □ Conseil en logistique et valorisation de l'offre globale colis/messagerie de LA POSTE (TATEX & CHRONOPOST) : résultats 97 de +8%/objectifs et résultats 98 de +12%/objectifs De Mars 1995 à août 1996 j'occupe le poste de : 2 - Déléguée Commerciale Marketing (2.3 M. € /an) □ Conseil en publicité non adressée, études marketing publipostage ciblées □ Résultats 95 Marketing : 1ère au challenge national/résultats de la filiale MEDIAPOST

Langues

- Anglais : Bon niveau - Séjour d'un an aux Etats-Unis (octobre 1993 - novembre 1994) - Pratique professionnelle régulière Allemand : Scolaire parlé: scolaire / écrit: notions

Centres d'intérêts

- Natation, course à pied, voyages, lecture.