

**Floriana D.** - Née le 07/02/1975  
**75013 Paris**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 1306252113**



## **Responsable commerciale & marketing**

### **Ma recherche**

---

Je recherche tout type de contrat, sur toute la région Ile de France avec une rémunération entre 2500 et 3000 euros, dans le Bâtiment.

### **Formations**

---

Diplome d'Architecte  
Master 2 Marketing

### **Expériences professionnelles**

---

#### **2012**

2012-2013 Chef de projet Marketing Stratégique et Développement Commercial - Imnet - Éditeur/intégrateur de solutions de GED, de GRC et conseil en organisation BPM • Audit de la stratégie marketing et commerciale de la société • Définition de l'identité du produit GED - marketing mix • Remise à niveau des outils marketing (tableaux de bord de suivi, site internet, fiches produits...) • Veille concurrentielle et technologique pour la définition des nouvelles offres

#### **2010**

2010-2011 Responsable Commercial Ile-de-France Bureau d'études spécialiste de la haute performance énergétique • Prospection et développement commercial pour la nouvelle agence de Paris • Responsabilité du marché commerce/industrie et interlocuteur privilégié pour les architectes • Pilotage des projets et gestion des équipes MOE/MOA - Suivi financier des projets (±300 K€)

#### **2008**

2008-2010 Responsable Commercial et Marketing / zone Est et Grand Ouest - Fullflow Gestion siphonides des eaux pluviales : conception et installation • Analyse des besoins et gestion amont des projets avec les équipes des entreprises GO/Couverture/Plomberie/Sprinklage • Suivi de la rédaction de la proposition de solutions et chiffrage des travaux avec le BE. • Mise en place d'un outil de reporting (CRM) pour le suivi des affaires en cours/ciblées/potentiels

#### **2006**

2006-2008 Responsable Approvisionnements - Saint Gobain Distribution Bâtiment La plateforme du Bâtiment, négoce de matériaux pour le BTP •Création de la fonction Approvisionnements •Mise en place d'un système de contrôle MRP (Material Requirements Planning) sous SAP •Réduction de 60% des ruptures de stock

#### **2002**

2002-2006 Technico-commercial façades rapportées - Terreal Production de matériaux de construction en terre cuite • Planification et réalisation des actions marketing, études de marché et veille concurrentielle • Développement d'un réseau de 12 agents/4 prescripteurs, recrutement et formation de 5 partenaires installateurs

### **Langues**

---

- Italien bilingue, Anglais courant parlé: scolaire / écrit: notions

## **Atouts et compétences**

---

Animation et développement d'équipes - Management direct et gestion d'équipe projet - Sens de l'engagement et de

l'initiative - Pilotage de projets, élaboration de budgets prévisionnels, analyse financière (Expert)

## **Permis**

---

Permis B

## **Centres d'intérêts**

---

- Elevage de chats