

Douha B. - Née en 1991
59510 Hem
11 ans d'expérience
Réf : 2312270421

Experte en stratégie de communication, marketing, relation clientèle et négociation

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, en Hauts-de-France, dans les Services commerciaux.

Formations

2015 : Bac +5 à EFFICOM sur Lille
Master Management Marketing et communication

2012 : Bac +3 à EFFICOM sur Lille
Licence chargé(e) de projet Marketing et communication

2011 : Bac +2 à EFFICOM sur Lille
BTS Communication des entreprises

Expériences professionnelles

03/2015 à ce jour :

Experte en communication digitale spécialisée chez Solocal sur Roubaix
Gérer et développer un portefeuille clients

- Ciblage des besoins
- Concevoir et proposer des offres complètes et innovantes
- Prospector et ouvrir de nouveaux comptes en accord avec la politique commerciale de l'entreprise / identifier les interlocuteurs clés
- Assurer le pilotage des projets en étroite collaboration avec l'ensemble des équipes supports et suivre leur conduite à bonne fin
- Suivre les clients stratégiques et être à l'affut de nouvelles opportunités
- Piloter son portefeuille en maintenant à jour la base de données commerciales de prévisions d'achats et de suivi des prospects
- Veille de marché et analyse des opportunités commerciales du secteur

09/2014 - 02/2015 :

Chef de secteur publicité et marketing chez La Voix Du Nord sur Arras

- Gestion d'un portefeuille clients existant
- Prospection et conquête de nouveaux clients
- Conseil et déploiement de solutions stratégiques de communication : print, web, vidéo et événementielles auprès de professionnels
- Développement du Chiffre d'affaire
- Négociation et signature de contrats
- Suivi et fidélisation de la relation clients et prospects

2011 - 2014 :

Responsable développement commercial et marketing chez La Voix Du Nord sur Lille
Développement commercial des produits du groupe La Voix

- Développement du CA de la vente du quotidien lors d'évènements importants
- Elaboration de la stratégie commerciale de la vente en nombre
- Lancement opérations promotionnelles et suivi indicateurs de performances
- Animation et accompagnement des forces commerciales sur le terrain
- Etudes de rentabilité et développement de la fidélisation BtoB

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : expérimenté), Italien (Oral : courant / Ecrit : expérimenté)

Atouts et compétences

Maîtrise de nombreuses techniques de vente et de négociation

- Compréhension rapide des aspects techniques d'un produit
- Maîtrise des CRM
- Large connaissance des territoires géographiques des hauts de France
- Pratique courante des réseaux sociaux modernes

Permis

Permis B