

Laurence R. - Née
13180 Gignac-la-nerthe
Plus de 10 ans d'expérience
Réf : 2411142100

Responsable marketing

Ma recherche

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

Formations

2021 : Webmarketing : Stratégie Digitale, Outils Et Indicateurs à ORSYS sur Aix En Provence

2011 : Bac +5 à IAE sur Aix En Provence

Master 2, Business Administration and Management Général

Analyse financière, stratégique et marketing

Expériences professionnelles

05/2024 à ce jour :

Responsable de secteur (adjuvants) chez Chryso

Pérennité et développement de la part de marché sur le périmètre du 13, 06, 83 et de la Corse.

- Développement du CA, de la gamme d'adjuvants béton et d'additifs pour bétons décoratifs.
- Présentations et négociations de solutions techniques pour les produits et les services des clients fabricant du béton/ produits béton.

2020 - 2023 :

Responsable Marketing Op. (ciments) chez Ecocem France

Création et déploiement de la stratégie marketing opérationnelle pour l'entité " France ".

Définition de l'offre produits pour les applications béton

- Création d'une gamme / différentes cibles et applications avec les équipes de vente et applicatives, et la R&D.
- Création et déploiement des supports d'aide à la vente avec/et pour la prescription et la force de vente, et les témoignages clients.
- Communication sur le " savoir-faire " des équipes industrielles et des clients.
- Animation événementielle prospective : salons professionnels, prises de parole, conférences.

Veille :

- Veille concurrentielle et veille "applications" pour les solutions en béton, le BTP et le GC.
- Veille réglementaire pour le bâtiment : RE2020, normes NF et CE, labels environnementaux.

Mesures et analyses des performances des actions initiées :

- Mesures quantitatives et KPIs (CA/Mix produits, secteurs géographiques)
- Mesures qualitatives (enquêtes satisfaction)

Gestion d'équipes :

- Recrutement d'alternants/ employés
- Formation des équipes commerciales.

2016 - 2020 :

Chargée d'affaires BtoB sud-ouest (ciments) chez Ecocem France

Définition de mon propre plan d'action annuel commercial en approbation avec la direction France (de Nîmes à Bordeaux).

- Création et suivi de mes propres KPIs : part de marché, marges, secteur géographique, bétonniers indépendants et groupes nationaux.
- Elaboration des supports à la vente (argumentaires, plaquettes, études de marché).
- Prescription auprès des BET, architectes, entreprises GC et BTP.

2013 - 2015 :

Adjointe de direction PME BTP (granulats) chez Imh - Matériel Tp (gémenos)

- Création de documents et d'argumentaires d'aide à la vente.
- Formation des commerciaux au CRM choisi avec la direction.
- Lien opérationnel avec les fabricants des marques distribuées (Wirtgen, Montabert, Démarec).
- Création du Document Unique d'Evaluation des Risques Professionnels.

Langues

Anglais (Oral : / Ecrit :)

Atouts et compétences

CRM, Excel,
Analyses stats, Google Analytics
Réseaux sociaux