

Laurence R. - Né
13180 Gignac-la-nerthe
24 ans d'expérience
Réf : 2411142100

Responsable marketing op.& communication france

Ma recherche

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

Formations

06/2021 : Webmarketing : stratégie digitale, outils et indicateurs à ORSYS sur Aix-en-provence
Webmarketing : stratégie digitale, outils et indicateurs

06/2011 : Bac +5
Master 2, Business Administration and Management, General; & Marketing

06/1996 : Bac +5 à KEDGE Business School, Campus Avignon sur Avignon
DECAF, Etudes commerciales administrative et financières

/ : Bac +4 à IAE Aix-Marseille Graduate School of Management, Aix-en-Provence sur Marseille
Master 1 en Sciences du Management

Expériences professionnelles

01/2020 - 01/2024 :
Responsable Marketing Op.& Communication France chez Ecocem France sur Aix-en-provence
Création et déploiement de la stratégie marketing opérationnelle et communication pour l'entité "France". Asseoir la crédibilité de l'entreprise dans un environnement fortement concurrentiel et taxé de greenwashing.

Veille
veille concurrentielle pour les ciments (concurrence directe et indirecte) ;
veille marché dite veille "applications" (solutions en béton, pour la construction, le BTP et le GC) ;
veille règlementaire pour le bâtiment : RE2020, normes NF et CE.

Définition de l'offre produits pour les applications béton, et communication attenante
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 pour la prescription et la vente : e-plaquettes, fiches références, site internet ;
lancement des nouveaux produits dans la presse professionnelle: management d'une attachée de presse, visites chantiers, Business cases ;
communication digitale : mise à jour du site internet, création de la page LinkedIn France et animation de cette page en continue ;
animation événementielle prospective : salons professionnels bâtiment, conférences, témoignages clients, visites des sites de production.

Mesures et analyses des performances des actions initiées:
mise en place et suivis des KPI(s)(presse, outils digitaux) ;
mesures quantitatives (CA/ Mix produit, géographie) ;
mesures qualitatives (enquête satisfaction clients, retours terrain avec l'équipe commerciale).

Définition et pilotage du budget marketing/ communication pour la France.

Management d'une équipe pluridisciplinaire de prestataires externes, et d'alternants.

01/2016 - 01/2020 :

Chargée d'affaires BtoB Ciments chez Ecocem France sur Aix-en-provence

Prescription auprès des bureaux d'études, architectes et économistes de la construction (Sud-Est et Sud-Ouest France) ;

Gestion de portefeuilles, prospection et développement des ventes BtoB :BPE, préfabrication, mortiers industriels, entreprises de BTP (France et développement SO) ;
Développement de produits spécifiques "sur mesure" avec le soutien de la R&D, et en collaboration avec les équipes techniques ;

Elaboration des supports d'aide à la vente (plaquettes, argumentaires BET/ architectes & entreprises construction)

01/2013 - 12/2015 :

Adjointe de direction PME BTP chez Imh - Distribution Et Maintenance Matériel Tp, (géménos)

Création de documents d'aide à la vente,

Gestion administrative des ventes, de l'achat à la facturation,

Lien opérationnel avec les fabricants des marques distribuées,

Création du Document Unique d'Evaluation des Risques Professionnels

01/2002 - 12/2010 :

Responsable clientèle entreprise BPE chez Heidelberg Materials, Béton (unibeton), Paca

Gestion d'un portefeuille clients BtoB et prospection sur le 13, pour 4 sites de production en béton prêt à l'emploi.

Management transversal pour le 13 : équipes de production, qualité et transports.

Négociations fournisseurs pour la fourniture de services (transports spécifiques)

Création de fiches de références.

01/1998 - 12/2001 :

Responsable Qualité produit béton chez Cemex sur Nice

Suivi de la qualité produit et de la fabrication pour 4 sites de production de la Côte d'Azur.

Développement des offres : "produits spéciaux",

Support technique et règlementaire pour l'équipe de vente.

Langues

Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Espagnol (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire), Français (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

Atouts et compétences

analyse financière, Evaluation des Risques Professionnels, Création du Document Unique, achat, Support

technique, BtoB, budget, IAE, Création de documents, lancement des nouveaux produits, Développement de produits, développement durable, développement des ventes, enquête, fabrication, facturation, satisfaction clients, Business Administration, Gestion d'un portefeuille clients, Création de fiches, Gestion de portefeuilles, mise à jour du site internet, analyses des performances, Qualité produit, Suivi de la qualité, Management transversal, Gestion administrative des ventes, Responsable Marketing, géographie, maintenance, Management d'une équipe, marketing, Webmarketing, matériel TP, communication digitale, sites de production, veille réglementaire, fourniture de services, stratégie marketing, BTP, veille concurrentielle, vente, salons professionnels, Etudes commerciales

Centres d'intérêts

Photographie, Décoration