

**13180 Gignac-la-nerthe**  
**Plus de 10 ans d'expérience**  
**Réf : 2411142100**

## **Responsable marketing / responsable de secteur**

### **Ma recherche**

---

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

### **Formations**

---

**12/2021** : à ORSYS

Webmarketing : stratégie digitale, outils et indicateurs

**12/2011** : Bac +5 à IAE Aix en Provence

Master 2, Business Administration and Management Analyse financière, stratégique et marketing

**12/2010** : Bac +3 à Université Aix Mlle

Master 1 en VAE

**12/1996** : Bac +3 à KEDGE Business School

DECAF, Etudes commerciales administratives et financières

### **Expériences professionnelles**

---

**05/2024 - 01/2025** :

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 fabriquant du béton/ produits béton.

**01/2020 - 12/2023** :

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 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.

**01/2016 - 12/2020** :

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. Élaboration des supports à la vente (argumentaires, plaquettes, études de marché). Prescription auprès des BET, architectes, entreprises GC et BTP.

**01/2013 - 12/2015** :

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

**01/2002 - 12/2010 :**

Responsable clientèle entreprise BPE chez Unibeton Italcementi Group

Gestion d'un portefeuille clients BtoB (artisans, majors de la construction et du bâtiment, constructeurs MI et collectifs), et prospection sur le 13, pour 4 sites de production en BPE, +10%/an en volume. Suivi et assistance chantiers : avant, pendant et après la vente, avec les équipes techniques, de production et logistique.

**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. Assistance chantiers et mise en oeuvre. Développement des offres : " produits spéciaux ". Gestion des audits qualités règlementaires.

## Langues

---

Anglais (Oral : courant / Ecrit : intermédiaire)

## Centres d'intérêts

---

Développement durable, Création de valeur, Stratégies de vente