

Mérodie R. - Née
Lyon
4 ans d'expérience
Réf : 241118141423

Achat / marketing

Ma recherche

Je recherche tout type de contrat, sur la France.

Formations

: Bac +5Ma nagementMASTER 2 Marketing
: Bac +5International spéc ia lité Marketing & Vente
: Bac +3Licence Economie Gestion
20160630 : Université de Franche- Comté

Expériences professionnelles

2022090120231231

ACHAT / MARKETINGEXADIS - Groupe Renault/Mobivia
Domaine d'activité : Plateforme de distribution de pièces détachées automobile Définition de l'offre produit, de sa politique tarifaire, du plan de lancement et du stock Lancement de nouveaux produits et gestion des gammes existantes Analyses Marketing (benchmark clients, fournisseurs, concurrents) Négociation Achat / RDV fournisseurs Sourcing fournisseurs/appels d'offres Coordination et suivi contrats fournisseurs Suivi du process achat Gestion des mises à jours tarifaires Déblocage des litiges factures écart de prix Animations promotionnelles régulières en collaboration avec la direction commerciale Campagnes promotionnelles (e-catalog, emailing et sms, pop-up, PLV) Suivi des performances (ventes, marges,...) Participation aux salons

2021030120220430

CHEF DE PRODUIT MARKETINGMISTER AUTO Groupe Stellantis
Développement de l'offre pièces et accessoires auto e-commerce sur deux MDD en synergie avec le groupe Stellantis : Résultats sales et volume supérieures à 2020 Lancement de 2000 nouveaux produits MDD Valorisation de l'existant (disponibilité, pricing, digital, photos, promotions) Gestion du cycle de vie des produits Tutorat : formation de nouveaux collaborateurs

2020010120201231

CHARGE DE CLIENTELESTANLEY BLACK & DECKER
Gestion d'un portefeuille de clients : Commandes, devis, stocks, litiges, réception appels téléphoniques, etc..) Relations internes et externes (forces de vente, marketing, comptabilité, SAV, centres de distribution, transporteurs) ASSISTANTE COMMERCIALE INTERNATIONAL -

2019020120191130

ALCIS GROUPAdministration des ventes dans le Biomédical des 3 filiales (ALCIS, ALCIS Neuro, ALSEAL)
MARKETING ET VENTE - O2 Besançon - (Stage de 6 mois en 2018) Développement commercial et marketing dans les services à la personne Signature de contrats de vente, veille concurrentielle, marketing digital, suivi qualité, aide RH, prospection commerciale Mise à jour du contenu sur le site internet

ASSISTANTE CHEF DE PODUITMATERAUTO(Stage de 4 mois en 2017) Gestion de projet de A à Z : analyse de marché, benchmark, suivi des tendances, sourcing fournisseurs, stratégie 4P, commercialisation

Langues

- Français (orale : courant / écrite : intermédiaire) parlé: scolaire / écrit: notions

Atouts et compétences

Campagnes promotionnelles, appels téléphoniques, ACHAT, commercialisation, IAE, comptabilité, Gestion d'un portefeuille de clients, Développement commercial, e-commerce, factures, appels d'offres, Signature de contrats, Gestion de projet, Relations internes, formation de nouveaux collaborateurs, Suivi des performances, litiges, Administration des ventes, Gestion du cycle de vie, direction commerciale, Marketing, Analyses Marketing, marketing digital, emailing, Participation aux salons, Lancement de nouveaux produits, Sourcing, SAV, services à la personne, politique tarifaire, pricing, veille concurrentielle, Vente, ventes, forces de vente, prospection commerciale, Economie, analyse de marché (Expert)