

Mon profil professionnel

Christelle ALEXANDRE
Tel. : 06 26 26 77 31



En quelques mots, mon parcours, mes motivations ...

Mon Profil et Mes Atouts

Formation :

Issue d'une Ecole de Commerce et titulaire d'un DEESMA, Diplôme Européen d'Etudes Supérieures en Marketing Appliqué, ma formation me donne l'opportunité d'être polyvalente. Durant mes études, missions associatives, stages et contrat de qualification m'ont permis d'acquérir **rigueur, sens de l'initiative** ainsi que les **qualités relationnelles nécessaires pour travailler en équipe**.

Informatique :

L'outil informatique n'a pour moi aucun secret, sur PC comme sur Macintosh : les logiciels de PAO me permettent de donner **libre cours à ma créativité dans l'élaboration de projets**. Internet est par ailleurs un outil indispensable à la veille concurrentielle. Enfin, je **maîtrise les logiciels indispensables au marketing : OSA pour l'analyse des panels Consommateurs et Distributeurs; Intercept pour la réalisation de plan de merchandising; A3 Distrib pour l'analyse des parts de voix des enseignes et des marques en matière de prospectus; Maîtrise de la chaîne graphique pour la relecture de chromalins et la signature de BAT.**

Mes acquis à votre disposition

Mes Compétences Professionnelles :

Le parcours que j'ai effectué jusqu'à présent témoigne de ma capacité à **m'adapter à des structures variées**, PME, Grand Groupe avec Start Up pour filiales ; Egalement, j'ai appris tout au long de mes missions à **assumer des responsabilités, à faire preuve de réactivité** pour agir en situation de crise, notamment pour désamorcer ou prévenir des litiges face à des consommateurs mécontents.

Enfin, j'ai acquis la connaissance de secteurs d'activité variés : la téléphonie mobile et l'informatique grâce à Internity et Avenir Telecom, la grande distribution de l'agro alimentaire avec Pastacorp.

Le poste d'**Assistante Chefs de Produit** que j'occupe depuis quatre ans **au sein de PASTACORP** (filiale des pâtes sèches de Lustucru créée pour éviter le monopôle de Panzani sur ce secteur) m'a permis d'acquérir la **maîtrise de l'environnement marketing sous divers angles** :

- **Fidélisation clients** : j'ai mis en place et gère le service consommateurs : ceci est indispensable pour référer au chefs de produits de remarques pertinentes ou de la perception réelle de nos produits sur le marché mais aussi pour faire du data mining en renseignant la base de donnée pour pouvoir proposer nos nouveautés à la bonne cible par un simple filtre ;
- **Interface avec les agences** : un brief bien rédigé et pertinent permet d'éviter des dépassements de budget mais aussi de perdre du temps ; il faut par ailleurs veiller au respect des délais et de la charte graphique , ce qui n'est pas toujours une évidence pour les agences.
- **Juridique** : la mise en place d'opérations promotionnelles répond à des contraintes juridiques précises

Les idées ne sont pas faites pour être pensées mais pour être vécues
Alors rencontrons nous pour mettre ensemble nos idées en action

- **Coordination** : j'ai créé des outils pour faciliter la communication entre le marketing et le service commercial par la création d'argumentaires percutants permettant de défendre le produit sur le terrain.
- **Reporting** : le suivi des ventes nécessite la mise en place d'outils pertinents pour faire ressortir les tendances et aider les responsables à la prise de décision

Mon projet professionnel

- Intégrer une équipe dynamique au sein de laquelle je pourrai apprendre, échanger des idées et être force de proposition.
- Mes atouts sont ma rigueur, mon expérience, mon dynamisme mais également mon expertise en marketing relationnel.

Mais la meilleure façon de connaître vos attentes et besoins serait encore de se rencontrer.

Christelle ALEXANDRE
06 26 26 77 31