Vanessa THEVENARD

Innovation Digitale - Expérience client - Ecommerce

Je suis en mesure de concevoir des offres, de la veille au déploiement, tout en assurant la chefferie de projet.
Au delà de cette conception, je connais les rouages et les aspects opérationnels de la communication, et maitrise les techniques de commercialisation la vente, et son animation.
J'aime également transmettre et faire montée en compétences toute sorte de profils.

Expériences

Sales Manager

myPOS - Depuis 2024

- Manager régionale lancement du 3eme point de vente national
- Vente B2B avec achèvement de la 1ère année à 147 % de l'objectif
- Référente formation pour conduite du changement suite au rachat
- Montée en compétences des équipes nationales sur l'étude des taux
- Mise en place d'un nouvel LMS - déploiement local pour les réseaux de vente direct et indirect avec IA intégrée

Responsable veille UX et innovation digitale

AVEM GROUPE - 2020 à 2024

- Analyse des besoins exprimés et des irritants clients BtoB et BtoBtoB et étude des différents parcours
- Recherche des solutions à court, moyen et long terme et définition de la feuille de route
- Animation d'ateliers transverses avec les équipes techniques, les métiers et les clients
  Sujets abordés : Portail client, montée de version Extranet, dématérialisation de factures, enquêtes à chaud, traitement de la récidive, émergence des nouveaux équipements monétiques
- Veille & innovation : Recherche et expérimentation de nouveaux services & partenariats, suivi des POCs et pilotes
- Accompagnement à la prise en main des métiers pour déploiement et conduite du changement : suivi conformité, projections business, formations, ateliers, guides, tutoriels...

Marketing Manager Sénior

ghd France - 2019 à 2020

- Déclinaison de la stratégie web sur la France et définition des budgets associés
- Optimisation et animation des piliers web de la marque : site, réseaux sociaux et achats médias [owned-shared-earned-paid medias]
- Suivi du CA et analyse afin de mesurer l'efficacité des actions et campagnes menées Résultats : +150 % en 1 an
- Digitalisation des projets et événements offline afin de capitaliser sur tous les canaux
- Accompagnement et suivi des distributeurs de la marque sur leurs supports web
- Adaptation agile de la communication globale sur les supports digitaux lors du confinement afin de faire "vivre la marque", de développer sa notoriété et ses ventes

Compétences

Open Innovation

- Veille
- Etude de parcours clients
- Design Thinking
- Personas
- Recherche de partenaires
- Travail sur Business Model & projections
- POCs, Pilotes, Retours d'expérience

Marketing

- Création d'offres
- Tarification
- déploiement

Communication

- Sites web, apps, chatbot
- CRM, Intranet & plateformes
- Réseaux sociaux et Stratégie d'influence
- Médias : vidéo, presse, radio, affichage
- Hors Médias : événementiel, PLV, ...

Gestion de projets

- Management transverse
- Conduite du changement
- Construction et suivi de roadmap
- Pilotage projet technique et fonctionnel
- Coordination des équipes
- Plannings, suivis, reportings et administratif
- Mise en place de Kpi's et Dashboards
- Veille multi-sectorielle des tendances et technologies

Maîtrise d'outils & Logiciels

- Sites web & intranet : tout type de Back-office
- Outils BI (data analyse)
- Gestion CRM
- Logiciels et outils d'enquêtes
- Outils Google
- Gestion d'avis / E-reputation
- Outils de Veille et suivi SEO

Chef de Projets Senior Marketing Digital & Relationnel

BRAKE France - Groupe SYSCO - 2016 à 2018

- Création de nouvelles offres de services
- Lancement du site E-commerce sous Hybris et animation [objectifs à N+1 atteints]
- Suivi, analyse et ajustement des indicateurs de performances
- Création de projets : réalité augmentée sur les sites de production et objet connecté pour la prise de commande
- Mise en place d'une médiathèque en mode SaaS
- Participation à l'organisation de salons, tournée de formation nationale sur les sites et ateliers clients

Responsable pôles projet et commerce en agence

Suite-Logique & 1ère Position (Web, SEO & Print) - 2010 à 2015 - Lyon

- Manager de 3 pôles : vente, projet et rédaction
- Croissance CA de 191 % sur 3 ans // Taux de fidélisation : 95%
- Gestion opérationnelle de projets
  Secteurs clients : industrie, BTP et 2nd œuvre, agro-alimentaire, loisirs créatifs, banque & assurances, réseau de franchises, transports, Immobilier, retail, pharmacie, cosmétique

Chargée de Marketing opérationnel

VPI (groupe VICAT) - 2008 à 2009

Conception d'outils d'aide à la vente

Chargée de projets digitaux et offline

KADI - 2005 à 2007

Gestion de projets Print et Web avec management direct des équipes de production

Chargée de projets digitaux et offline

Pictoris / Alinéa - 2002 à 2005

Print, CD Rom, bornes interactives, sites vitrines

Formations

Master I

Groupe IGS - Marketing et Gestion des entreprises
2000 à 2001

Licence en Commerce International en 2000 (CCI)
DUT Info-Com en 1999 (IUT)

Centres d'intérêt

Sport

Yoga, marche, course à pied, natation, cardio, ski alpin

Cuisine

Mijoter de bons petits plats à partager entre amis ou en famille

- Newletters et e-mailings
- Suite Adobe
- Office 365
- SAP

Formation

- Déploiement d'outils digitaux - LMS
- Mise en place de parcours
- Animation de sessions
- Supports multiples selon cible et besoin

Vente et Relation clients

- Avant-vente
- Propales
- Suivi de projet
- Vente additionnelle & fidélisation
- Suivi & analyse des ventes

Langues

- Anglais [BULATS niveau C1] ★★★★☆
- Espagnol ★★☆☆☆