



Gaëlle CREMER

Marketing - Communication - Développement

Univers produits techniques multi-cibles, distribution cross-canal BtoB, BtoBtoC

Vision stratégique | Stratégie digitale | Social Selling | Inbound Marketing

Culture commerciale internationale

🇬🇧 Anglais courant

+33 6 95 92 33 96

gaelle@thestarrycie.com

France (26)

47 ans, 1 enfant



Très bon sens relationnel, esprit d'équipe, capacité de synthèse, gestion des priorités, digital user

#innovation #digital #développement

★ FORMATION

2021: - **Design thinking**

- CRA (Company Sales & Acquisitions)

2017: **HEC**

Marketing DIGITAL

1998: CNAM Paris

Masters Marketing - Ventes

1997: ADVANCIA Ecole CCI Paris

BTS Action commerciale

★ LOISIRS

Ski, randonnée, voyages, outdoor, sports mécaniques

★ COMPETENCES

Networker à l'international : Key Opinion Leaders, presse, clients, distributeurs, fabricants, fournisseurs, concurrents, acteurs stratégiques ...

Manager une équipe Europe multi-sites (jusqu'à 12 personnes directes)

Elaborer une stratégie marketing par cibles/marchés (Produit, Place, Promotion, People, Process, Physical Evidence)

- Segmenter, qualifier et cibler (capacité à comprendre les cibles)
- Définir le positionnement, brand management
- Identifier des leviers d'argumentaires clés
- Définir et analyser des KPI selon objectifs de performance, benchmark
- Identifier des partenariats de déploiement stratégiques

Concevoir et déployer des plans omnicanaux BtoB et BtoBtoC, implantation sur écosystèmes phygitaux

- Animer des brainstorming
- Maitrise des technique de référencement naturel, SEO, champs sémantiques
- Définir les canaux d'acquisition SEA
- Empowerment de la cible et production de leads (inbound) :, stratégie de contenus, webinars, community management, campagnes emailing, etc,
- Concevoir des outils institutionnels, de ventes, de promotion par cible
- Capacité à gérer des projets stratégiques et campagnes d'envergure
- Concevoir des opérations d'environnement ou d'éducation pour capter les cibles et développer la notoriété
- Déployer des tactiques de prescription (MOA par exemple) et d'animation de réseaux de distribution
- Piloter les prestataires : Identifier et coordonner des compétences
- Organiser des participations événementielles locales et mondiales
- Négocier les partenariats de sponsoring à résonance locale ou mondiale
- Relations presse et Key Opinion Leaders

Exercer une activité commerciale (Sens du service client)

- Distribution BtoB et BtoC en Europe et Afrique
- Développer les réseaux existants et nouveaux marchés internationaux
- Piloter des équipes commerciales (France et export),
- Gérer les relations Grands comptes

Réaliser des Optimisations financières : Elaborer, piloter et optimiser les Budgets

Négocier de **cartes et territoires de distribution**

★ EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

2018 - 2021

Directeur marketing et communication (création poste suite fusion-acquisition)

Groupe Elydan (38) CA 132M€ Industrie BTP.

Lancement d'une marque Groupe, repositionnement des marques historiques, redéfinition des offres marché, déploiement externes et internes

Chef de projet Salesforce, Pardot



2012 - 2017

Directeur Général

OUTBACK IMPORT (26) Outdoor, Automobile, Motorsport



2011 - 2012

Senior Key Account Manager

EURO RSCG (92) Agence de communication Gestion portefeuille Sanofi



2004 - 2011

Directeur marketing et commercial

Co-fondatrice Agence HBC (78) Agence industrie pharmaceutique



2003 - 2004

Directeur de clientèle - OGILVY (75) Agence de communication santé

2000 - 2002

Responsable marketing et communication SeD LOGISTIQUE (95)

1998 - 2000

Responsable commerciale GIRAUD LOGISTIQUE (95)

1995 - 1997

Chef de publicité junior KALAHARI, agence de communication (92)

