

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

2017-18	Directrice du développement commercial AIRIS LED PARIS, fabricant et distributeur de luminaires LED pour les professionnels 30 pers. – Issy-les-Moulineaux / Aix-en-Provence Développer les ventes de solutions lumineuses LED <ul style="list-style-type: none">➤ Ouverture de comptes et fidélisation de clients installateurs-électriciens sur Paris et Ile-de-France➤ Amorçage de la prescription auprès des architectes + bureaux d'étude, maîtrise d'œuvre, clients finaux	
2016-2017	Directrice du développement commercial et marketing H3C-ENERGIES, conseil spécialisé en performance énergétique du bâtiment 65 pers. – Paris / Grenoble Développer les ventes dans le secteur tertiaire en adaptant l'offre de services, l'organisation commerciale et la communication à chaque canal <ul style="list-style-type: none">➤ Digitalisation des offres de services et lancement de 6 offres innovantes➤ Création et animation d'événements régionaux : Ze Lab' by H3C• Développer les ventes en direct➤ Conquête de nouveaux clients du secteur privé : luxe, foncières• Professionnaliser les canaux historiques (appels d'offres publics, partenariats)• Encadrer une équipe de 4 personnes	
2012-2016	Responsable du développement commercial SMART IMPULSE, créée en 2011, Jeune Entreprise Innovante proposant une nouvelle solution d'analyse des consommations d'électricité pour les bâtiments 17 pers. – Paris Lancer et soutenir le développement rapide de l'activité dans le secteur tertiaire <ul style="list-style-type: none">• « Evangéliser » : Prospector les premiers clients➤ 50 ouvertures de comptes-clés : grands occupants (ADP, SNCF, Accor, Airbus, ...), foncières et promoteurs (Unibail, Crédit Agricole Immobilier, Poste Immo, ...), gestionnaires de sites➤ CA : passage de 0 à 500k€/an en 4 ans• Consolider un réseau de partenaires intégrateurs : exploitants, éditeurs de logiciels, bureaux d'études	
2010-2012	Responsable marketing et commercial ERGELIS, entreprise d'optimisation énergétique des bâtiments 13 pers. – Orsay Restructurer l'offre de services puis la déployer dans le secteur tertiaire privé <ul style="list-style-type: none">➤ Conquête de 3 nouveaux grands comptes	
2006-2010	Responsable du pôle « Formations en Sciences de l'ingénieur » ECOLE POLYTECHNIQUE EXECUTIVE EDUCATION, Organisme de formation continue 16 pers. – Paris Redynamiser l'offre de formations scientifiques inter- et intra-entreprise <ul style="list-style-type: none">• Refondre le processus de prospection - Améliorer la marge et réduire les coûts➤ CA +30% par an - Doublement du taux de marge brute en 4 ans➤ Amélioration des KPI opérationnels : taux d'annulation, de remplissage, de satisfaction• Renouveler et enrichir le catalogue de formations• Lancer 2 événements annuels à la pédagogie innovante (respectivement 50 et 300 participants)➤ Dépassement des objectifs de participation et de rentabilité dès la 1^{ère} année• Renforcer, fidéliser un réseau de partenaires institutionnels et de 175 intervenants• Recruter et encadrer une équipe marketing/commercial de 4 personnes	
2005-2006	Chef de projet Marketing BtoB et BtoC SOPEXA, Agence de marketing et communication en agroalimentaire 300 pers. – Paris	
1998-2004	Chargée de projets de développement agricole France / Afrique Différents organismes de coopération internationale Gestion technique, administrative et financière de projets de développement du secteur agricole <ul style="list-style-type: none">• CIRAD, Centre de recherche en agronomie tropicale - Montpellier• CABINET GRESSARD, Cabinet conseil du secteur agricole - Montmorency / Afrique• AGENCE FRANÇAISE DE DEVELOPPEMENT (AFD) - Comores• ONG ANAMORPHOSE - Guinée Conakry	