



Maryvonne BRAULT

06 82 20 23 63

Mobilité 17 - 79

maryvonnebrault79@gmail.com

<https://www.linkedin.com/in/maryvonne-brault/>

Formations

Nudge Marketing - 2023

Agence Nudgeme - Lyon

Chef de Projet marketing digital - 2022

OpenClassrooms RNCP NSF 326t)

Ecole de Commerce International

ISCID Dunkerque - Diplôme universitaire

Qui suis-je ?

Une passionnée

Une communicante

Une partageuse de compétences

Une résiliente

Un état d'esprit collectif et multiculturel

Une challengeuse

Qualités

Ecoute

Curiosité

Diplomatie

Dynamisme

Force de proposition

Rigueur

Outils

Microsoft 365, G-Suite

Analyse, diagnostics & cartographie

SWOT, Benchmarking, Microsoft Visio

Gestion de projet : Microsoft project, Gantt, Jira, Trello

ERP & CRM : AS400, SAP, Périclès, MCS

Anglais : courant TOEIC B2-12/2024

Centres d'intérêts

Education budgétaire et financière : Animatrice pour la fondation **Crésus**.

Juge arbitre international : Natation course Virtus WPS & FFSA, FFN.

Brevet Fédéral d'animatrice Longe Côte : animatrice de séances pour le bien-être physique et mental.

Chef de produit

Experte en gestion de produit BtoB et BtoC, je suis prête à dynamiser le développement et la performance de vos gammes en cultivant l'innovation et une approche orientée résultats.

Compétences techniques

Gestion du cycle de vie produit (PLM)

Maîtrise complète du **cycle de vie** du produit, de l'idéation à l'amélioration continue, avec une approche centrée sur la **valeur** et la **performance**.

- **Pilotage stratégique** : je conçois et mets en œuvre des stratégies de produit menant au lancement de plus de 1000 nouveaux produits (de "l'assiette en porcelaine" au "Sport sur Ordonnance") => assurer la pertinence et la compétitivité de l'offre.
- **Développement et lancement** : j'orchestre le développement de gammes (Podium Bord de Mer) en coordonnant les équipes R&D, achats, appros, production et vente. L'adaptation de l'offre a abouti à un taux d'adoption de 81 %.
- **Optimisation et performance** : 13 ans d'expérience en BtoB dans la gestion de portefeuille produits, avec optimisation leur performance et leur **ré-employabilité** sur l'ensemble du cycle de vie.
- **Conformité et qualité** : Je m'assure des contrôles et de la mise en conformité juridique et technique des produits (Conventions collectives, PLFSS, normes alimentaires).

Gestion de portefeuille clients / Fournisseurs

- 29 années d'expérience dans l'encadrement et l'administration des relations BtoB et BtoC, avec pour obsession la **satisfaction du client final** et la performance des **partenariats fournisseurs**.
- Maîtrise de la **négociation** et de la **détermination des besoins clients** (internes ou externes) et des spécifications (fournisseurs) pour assurer la qualité et la performance des produits : recueil des feedbacks, optimisation de l'expérience utilisateur (UX/UI).

Management fonctionnel et hiérarchique

- Gestion de l'ADV clients directs, points de vente et Grands comptes : j'ai managé jusqu'à 15 assistantes commerciales et 55 commerciaux.
- **Collaboration étroite** avec différents métiers techniques ou non, en présentiel comme en distanciel : du SI à la production, en passant par la comptabilité et la R&D (réécriture de spécificités fonctionnelles, de pitchs techniques).
- **Formation et animation** : création et mise à jour de supports commerciaux et techniques, d'atelier et de formation pour des groupes de 4 à 124 personnes, participations à des salons professionnels (ANUGA, SIAL, Maison & Objet).

Gestion de projets : méthodes agile, cascade et V

- Pilotage des projets d'**amélioration de l'offre** d'assistance : de l'animation d'atelier au REX, en passant par le reporting (Copil, Coproj, CA ...).
- Création et refonte des sites internet vitrine et institutionnels (MDLO17, Carp, Covéa)
- Concevoir des **collections d'articles** permanentes ou promotionnelles (GMS Bazar).

Capacité d'analyse et de synthèse

- Diagnostiquer, analyser et cartographier des processus métiers pour en proposer des **améliorations** (assistance auto, santé & prévoyance).
- Utilisation des **données** (usage, performance, feedback, REX...) pour prendre des décisions sur des positionnements de **prix**, des fonctionnalités à développer (Assistance) ou des **priorités** de gamme (Capacités thermiques pour la cuisson).
- Développer et prioriser des **plans de transformation** (évolution des offres chez Covéa, management chez Ima, changement d'ERP chez Arc).

Parcours professionnels

Chef de projet marketing digital

CARP, MDLO17, Nordic de la Prée

Missions - 2004 - 2025

Chef de produits Recherche & Innovation

Covéa Offre Services en Santé et Prévoyance (Maaf, MMA et GMF)

CDD - 10/2022 à 04/2024

Chargée d'Assistance commerciale

IMA -Inter Mutuelles Assistance GIE - (Macif, Maif, Matmut, constructeurs)

4 ans - 06/2018 à 01/2022

Gérante agence Immobilière

Patrimoine du Poitou Sarl - Parthenay.

11 ans - 07/2007 à 06/2018

Arc International - GMS Bazar - France

13 ans - 02/1994 à 07/2007

Chef de produits marketing opérationnel - 02/2001 à 07/2007

Manager de l'Administration des ventes - 06/1998 à 02/2001

Responsable filiale VITAL Ouest - 02/1994 à 06/1998