

320 Avenue du Prado
Le grand Pavois-Appt 610
13008 MARSEILLE

☎ 06.20.60.21.57
✉ esthel.sales@gmail.com

Esthel SALES

RESPONSABLE COMMERCIALE & MARKETING

Mobile et disponible immédiatement



Fev 2001 – Mars 2007

ALLIANZ VIE, Direction MARKETING, Paris

Nov 2003- Mars 2007 : CHEF DE PROJETS MARKETING OPERATIONNEL

Création de poste. Management de 2 personnes.

En charge du déploiement des produits au réseau : pilotage et animation de groupes de travail en mode projet.

Interface entre les partenaires externes, les équipes internes et le réseau :

- Animation des formations au réseau,
- Mise en œuvre du plan d'actions d'outils d'aide à la vente (auto-formation, simulateurs, argumentaires de vente en fonction de la population ciblée, plans d'actions commerciales),
- Conception des fiches et plaquettes produits,
- Rédaction d'articles (newsletter, Intranet et journal interne),
- Pilotage et animation du réseau commercial (à l'initiative de la création du Club Immobilier).

Fev 2001 – Nov 2003 : CHEF DE PRODUITS MARKETING

Gestion des partenariats externes en tant que responsable des produits et services de la gamme finance puis immobilier. Management de projets (lancement de produits, refonte de gamme).

Nov 2007 – Nov 2011

EURL STL CONCEPT, Aix en Provence

CONSULTANTE COMMERCIALE en RECRUTEMENT

Sous-traitante du cabinet Florian Mantione Institut, en free lance.

Développement commercial auprès des TPE, PME et grands groupes de la région PACA :

- Mise en place de la dimension « conquête » et pro active de l'action commerciale,
- Développer, formaliser des partenariats, fidéliser et conseiller les DRH, DG, Directeurs Commerciaux, Chefs d'entreprises,
- De la prospection à la fidélisation, assurer les phases d'identification des besoins du client, de présentation des offres, de négociation des contrats jusqu'à la mise en place des projets,
- Pilotage organisation et animation du Club RH mensuel auprès des décideurs PACA.

Compétences

MARKETING

- Définir et mettre en œuvre le plan marketing/com.
- Piloter des projets marketing transversaux
- Concevoir et déployer les actions de marketing opérationnel
- Définir les standards en termes d'image, et de niveau de service
- Participer à la politique de communication de l'entreprise (réflexions, choix, décisions).

COMMERCIAL

- Structurer et mettre en place une stratégie commerciale
- Animer un réseau de vente
- Venir en appui si nécessaire aux équipes commerciales
- Etre en interface à haut niveau avec des partenaires externes
- Proposer des outils permettant de faciliter le suivi opérationnel.

Formation

2000 : IAE - DESS CAAE (Certificat d'Aptitude à l'Administration des Entreprises), à l'Institut d'Administration des Entreprises de Montpellier

1999 : Maîtrise ès-Sciences Physiques, Université Paul Sabatier, Toulouse

Langues - Informatique

Anglais : opérationnel
Espagnol : opérationnel
Maîtrise du **Pack Office** et d'**Internet**

Loisirs

Course à pied,
Voyages, Voile,
Cours d'improvisation

Née le 1^{er} Août 1975
2 enfants
Permis B, véhiculée