



Julie Lefebvre

DIRECTRICE MARKETING

☎ 06 12 34 56 78

✉ julie.lefebvre@exemple.fr

📍 70 Avenue De La Libération, 33000 Bordeaux

PROFIL PROFESSIONNEL

Directrice marketing axée sur les objectifs, dotée de talents naturels pour élaborer et mettre en œuvre des stratégies efficaces, générer des profits, augmenter les parts de marché et renforcer la dominance de la clientèle. Volonté d'apporter près de 20 années d'expérience progressive pour occuper un poste stimulant, avec la possibilité d'influencer durablement le succès de l'entreprise et des clients.

COMPÉTENCES

- Marketing de génération de demande
- Analyse de la concurrence et des tendances
- Développement commercial
- Gestion des campagnes marketing
- Stratégies de développement de marque
- Leadership

CENTRES D'INTÉRÊT

- Membre de l'équipe féminine de volley-ball de Bordeaux.
- Passionnée de voyage ayant visité 36 pays différents.

PARCOURS PROFESSIONNEL

06/2020 - Actuel

Axlone | Bordeaux

Directrice Du Marketing

- Présentation des objectifs aux actionnaires et investisseurs en dévoilant la stratégie adoptée et en expliquant les méthodes employées pour atteindre l'objectif fixé par l'entreprise, obtenant ainsi leur accord pour le lancement du projet.
- Gestion des ressources humaines du service marketing en transmettant les besoins en termes de recrutement auprès de la direction des ressources humaines et en établissant un plan de formation.

02/2016 - 04/2020

Webtzi | Bordeaux

Responsable Du Marketing

- Supervision de la préparation du texte de marketing, des images, vidéos, courriers électroniques et autres.
- Prise en compte des exigences commerciales et des préférences clients lors de l'élaboration des structures tarifaires et des plans marketing.
- A mené des évaluations et des analyses de la clientèle afin d'entamer le processus de recherche.

03/2012 - 01/2016

Groupe SGQ Bordeaux

Responsable Du Marketing

- Renforcement des stratégies promotionnelles et de commercialisation afin de susciter l'engagement des clients et de stimuler les ventes.
- Augmentation des gains grâce à la réalisation des objectifs de vente, l'amélioration des services clients et l'engagement à l'égard des objectifs de l'équipe.

FORMATION

ESC Limoges

DESS Commerce Et Marketing