

Maurane Bettin | marketwins.fr

Chargée de marketing & développement disposant de plus de 5 ans d'expérience.

Spécialisée dans la transformation digitale des TPE, notamment via l'implantation d'Inbound Marketing.

Rédaction et publication d'un mémoire de recherche intitulé "L'utilisation et l'impact de l'intelligence émotionnelle du dirigeant dans la performance de l'entreprise."

✉ maurane.bettin@outlook.fr

☎ 06 36 10 66 65

🎂 5 août 1997

📍 Nancy (54)

🚗 Permis B et véhiculée

🇬🇧 Anglais autonome (C1)
TOEIC 950/990



EXPÉRIENCES

Consultante marketing freelance

Marketwins • 2021 à maintenant

Responsable marketing & développement commercial

Gestion Services 17 • 2019 à 2021 • La Rochelle

Chargée de marketing digital

Temple Tattoo La Rochelle • 2020 • La Rochelle

Chargée de marketing & développement commercial

Co&Work La Rochelle • 2019 • La Rochelle

Community manager

Irish Environmental Network • 2018 • Sligo (Irlande)

Responsable e-commerce

DirectBuy.fr • 2017 • Nancy

Responsable communication interne

Les Négociales • 2016 à 2017 • Nancy

Assistante marketing

Lorliquide • 2016 • Nancy

FORMATION

Bac +2
2015 • 2017
DUT Techniques de Commercialisation
IUT Nancy-Charlemagne

Bac +3
2017 • 2018
Bachelor in Business & Marketing
Institute of Technology of Sligo

Bac +5
2018 • 2021 (année de césure 2019 • 2020)
Master Grande Ecole
Marketing & Management des Ventes
Excelia Group

QUELQUES OUTILS



COMPÉTENCES

MARKETING

Définition et application de la politique d'action marketing multicanal

Conception de nouvelles offres, création et application de la stratégie, choix des vecteurs de comm°, déploiement de planning promotionnel, positionnement et ciblage

Pilotage du plan de communication commerciale

Définition des objectifs, création de supports de comm° print et web

Conseil, accompagnement et aide à la vente pour les commerciaux

Elaboration des outils et argumentaires commerciaux, création de la forme et du contenu des supports

Évolution et pilotage des outils du marketing opérationnel

Création, optimisation et maintenance de sites web vitrine et e-commerce sur WordPress, référencement naturel et payant, community management

Mesure de l'impact et de l'efficacité des moyens déployés

Définition des objectifs, conception de tableaux de bords, mesure et analyse des résultats, optimisation

Veille technologique, stratégique et études de marché

Suivi de l'évolution des comportements, veille concurrentielle, proposition de plans d'actions d'évolution

Gestion des partenariats externes

Gestion du budget

COMMERCIALES

Définition des contours de l'offre commerciale

Identification des segments cibles, études de marché, rédaction de proposition de valeur

Construction d'un plan d'action commercial

Etude de l'attractivité de l'offre, étude de la compétitivité de l'offre, SWOT, ciblage utilisateurs, choix stratégiques

Prospection commerciale

Prospection physique, téléphonique et numérique (e-mailing, inbound marketing, social selling)

Fidélisation de la clientèle

Adaptation, suivi, écoute et recommandations, enquêtes qualitatives, communications régulières