

ASSISTANTE CHEF DE PRODUIT

FORMATION



Audrey BERNARD
23 ans

317 rue de Vaugirard, Apt 36
75015 PARIS

Permis B

☎ 06-11-30-30-40
aud_bernard@hotmail.com

En cours :	Master 2 - Marketing - Chef de produit Ecole Supérieure des Affaires (ESA) Paris XII, membre du réseau des IAE
2006 :	Master I Sciences de Gestion - Marketing Spécialisation Ingénierie du Commerce et de la Distribution (Mention Bien) Institut des Sciences de l'Entreprise et du Management (ISEM), Montpellier
2005 :	Licence Commerce et Vente (Mention Bien) ISEM (IUP), Montpellier
2003 :	BTS Commerce International Lycée privé sous contrat St Louis, Saint Etienne
2001 :	Baccalauréat Economique et Social (Mention Assez Bien) Firminy, 42
Langues :	Anglais : Courant (TOEIC = 835) Espagnol : Courant
Informatique :	XP, MS Office (Word, Excel, Power Point, Access), PAO (PaintShopPro, Photoshop, QuarkXpress), Dreamweaver, Internet, notions de html

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

SOCIETE GENERALE *Service Stratégie Marketing*

(2006 - 6 mois - La Défense)

CANON **Bureautique** *Service Commercial*

(2005 - 4 mois - Montpellier)

ENTREPRISE CHILLET **Distributeur emballages Bolloré** *Service Commercial*

(2003 - 5 mois - Andalousie, Espagne)

ENTREPRISE TEQSA **Transport** *Service Logistique*

(2002 - 2 mois - Madrid, Espagne)

CCI Commerce St Etienne *Pôle Développement International*

(2002 - 1 mois - St Etienne)

Chef de Projet e-marketing junior

- Participation à la stratégie e-marketing
- Mise en place des campagnes d'actions commerciales et de communication
- Création et mise en ligne de pages, jeux et mini sites
- Travail avec des agences de communication
- Suivi et analyse des résultats de campagnes

Assistante Chef des Ventes

- Prospection et rédaction d'offres commerciales (B to B)
- Organisation et animation de challenges
- Recrutement et encadrement d'une équipe de 8 stagiaires

Mission de prospection commerciale à l'étranger

- Implantation de l'entreprise sur un nouveau segment
- Elaboration d'une étude de marché
- Réalisation des argumentaires et outils d'aide à la vente
- Organisation d'un plan d'actions commerciales : prospection - RDV - négociation

Logistique et gestion de base de données

- Mise à jour de la Base de Données
- Suivi des transports de marchandises dangereuses.

Lancement de projet

- Mise en place du projet « Top 600 » (annuaire d'entreprises destiné à la vente)
- Lancement d'un salon en Allemagne
- Rédaction des offres de services et conseils aux entreprises pour leur implantation à l'étranger.

AUTRES EXPERIENCES

ISEM L'ASSOCIATION **DES ETUDIANTS (ILSDE)** *Association loi 1901*

(2004 - 1 an - Montpellier)

QUICK

(2004/2006 - 2 ans - Montpellier)

Chargée de communication

- Création de l'ensemble de la structure associative
- Elaboration d'un business plan.
 - Prospection des partenaires et sponsors.
 - Conception et mise à jour du site Internet " www.ilsde.com " en langage SPIP
 - Création des campagnes médias : affiches - flyers - e-mailing

Contrat étudiant

12H par semaine, équipier polyvalent

CENTRES D'INTERET

- Musique - Cinéma - Littérature
- Voyages : Espagne, Royaume Uni, Italie (Venise), Luxembourg et Etats-Unis (Floride)