




EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

	<p>Psychosociologue clinicienne & psychothérapeute</p> <p>Numéro ADELI : 78 93 1059 6 – Adhérente du SNP (Syndicat National des Psychologues) n°C201510352 Consultations en cabinet à Versailles.</p>
Depuis Aout 2011	<p>Président de SpotPink - Agence de communication digitale pour les acteurs/professionnels RH et SIRH</p> <p>Organisme de formation enregistré sous le numéro 11 75 47764 75 auprès du préfet de région d'Ile de France. "Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'Etat – mention en application de l'article L.6352-12 du code du travail".</p>  <ul style="list-style-type: none"> • Conseil en communication, (web) marketing et publicité pour des campagnes innovantes et un usage exclusivement web • Community Management externalisé sous contrat • Communication événementielle : organisation de séminaires et de cures de déttox. digitale et animation de conférences, de tables rondes, d'événements et de formations sur des thématiques RH, usages numériques, médias sociaux... • Production de contenu sur mesure (réalisation d'interview, de clip vidéos, blogging sponsorisé...) • Réalisation d'audits de positionnement web • Relations presse, médias, journalistes & bloggeurs
Nov. 2009 Mai 2011	<p>Responsable Communication & Marketing, ACT-ON Cabinet de conseil RH & SIRH, 9,8 M€, 90 consultants</p> <ul style="list-style-type: none"> • Conception & diffusion de tous supports de communication en interne/externe • Organisation et animation d'évènements (candidats, prospects, clients) • Gérer les relations partenaires, éditeurs, prospects, clients, candidats, journalistes • Sourcing de candidats & contribution au recrutement par la communication RH et la structuration de nouveaux processus • Veille marché & concurrentielle
Mars 2009 Juillet 2009	<p>Directeur Marketing, Vedior Front RH - filiale du groupe Randstad, 22 personnes, 2.6 M€ CA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Elaboration du plan d'actions commerciales et de l'ensemble des outils de vente • Formation des commerciaux à la téléprospection et à la promotion de l'offre
Sept 2006 Mars 2009	<p>Responsable Marketing & Communication, MeilleureGestion – 42 personnes, 3.6 M€ CA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Objectif Marketing direct : 40 RDV pris par mois et par téléprospecteur. Définition des scripts et suivi de la qualification, détection de projets, prise de RDV par téléphone, conception et routage d'e-mailing • Suivi et augmentation du trafic des 3 sites internet et de la performance des campagnes de référencement naturel et payant • Création et animation d'un Club de 350 clients et organisation de 6 séminaires de 20 à 80 personnes • Organisation de la présence à 2 salons (SRH), animation de conférences • Rédaction et diffusion de brochures, plaquettes, leaflets, guide de vente, communiqués de presse, newsletters clients, testimoniaux, revues de marché et communiqués internes • Recrutement et encadrement de 4 téléprospecteurs, 5 ingénieurs commerciaux juniors et 1 webmaster
Mai 2003 Mars 2006	<p>CcMx Division S.I.R.H. 200 personnes - Groupe CEGID</p> <p>Chef de Produits au sein de la direction Marketing</p> <p>Responsable de l'optimisation de l'offre des produits RH, des rendez-vous d'avant-vente, du cursus de formation des ingénieurs commerciaux et de la satisfaction des clients 'référence'</p> <ul style="list-style-type: none"> • Animation du comité de pilotage pour le lancement et le développement de l'offre GPEC
Janvier 2001 Avril 2003	<p>Chef de Produits au sein de la direction des Services</p> <p>Responsable de l'offre de services RH et du cursus de formation et d'intégration d'une équipe dédiée</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formation et coaching de 6 consultants RH recrutés pour décupler le nombre de ventes et de jours facturés
Avril 1999 Janvier 2001	<p>Consultante en Ressources Humaines</p> <p>Facturation de 450 jours au tarif de 1100€ / jour soit 495000€ en 2 années + Facturation de 180000€ au titre de la formation</p> <ul style="list-style-type: none"> • Auprès de 150 clients, réalisation de prestations de conseil en Ressources Humaines : accompagnement des entreprises dans la mise en production, l'évolution et la rentabilisation de leur SIRH. • Conception et animation de 100 sessions de formation clients aux produits et aux métiers (gestionnaires RH d'entreprises du mid-market) dans les domaines de la GRH
Avril 1997 Avril 1999	<p>La compagnie de formation (25 centres de formation, 900 salariés, Filiale de Vivendi)</p> <p>Adjointe du Directeur Technique Produits et auditeur interne de la qualité</p> <p>Objectif : Mettre en place et auditer la qualité et obtenir la certification ISO 9001 d'un centre de formation</p>

COMPETENCES PROFESSIONNELLES

<p>Psychologie Psychosociologie Psychothérapie</p>	<p>Intervention au sein des entreprises : Interventions psychosociologiques, • Ingénierie et animation de formations (prestataire de formation enregistré sous le numéro 11 75 47764 75 auprès du préfet de région d’Ile de France. “Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l’Etat – mention en application de l’article L.6352-12 du code du travail” • organisation et animation de groupes de parole et de séminaires (intra3entreprise), • organisation et animation de cures de détox. digitale en résidentiel (entreprises et particuliers). Intervention auprès des particuliers : Je propose des TCC (Thérapies Cognitives et Comportementales) et des psychothérapies courtes de soutien. J’utilise le MMPI32RF en phase exploratoire pour préparer la prise en charge psychothérapeutique. Consultations individuelles en cabinet à Versailles (Yvelines)</p>
<p>Communication</p>	<p>Représenter une image valorisée de l’entreprise et de son offre, auprès de ses prospects, clients et collaborateurs (rendez-vous d’avant-vente, salons, manifestations privées...).</p> <p>Organiser et gérer les Relations Presse. Etre l’interface clients / RP dans le cadre de la mise en place des testimoniaux clients.</p> <p>Organiser des évènements, salons et manifestations et être porte-parole de l’entreprise dans le cadre des RP, séminaires, conférences.</p> <p>Conception/Rédaction de supports de communication interne et externe (interviews, communiqués avis d’expert, testimoniaux, dossier de presse...).</p>
<p>Médias Sociaux</p>	<p>Définir une stratégie de développement de présences numériques (individus, entreprises et marques). Créer, développer un réseau et animer quotidiennement sa communauté. Community Management. Délivrer des messages ciblés et détecter des projets. Animer des formations et conférences sur les bonnes pratiques de blogging, microblogging, networking et bookmarking.</p>
<p>Management</p>	<p>Recruter, former, encadrer les collaborateurs du service marketing et générer des ventes. Analyser la performance commerciale des opérations et gérer le budget du service. Définir les objectifs et suivre l’activité de téléprospectiveurs, stagiaires, commerciaux et webmaster.</p>
<p>Marketing</p>	<p>Définir et déployer une stratégie marketing multicanaux (off et online). Packager une offre de produits et/ou de services pour générer du chiffre d’affaires. Utiliser les leviers de marketing on line pour développer la visibilité du site pour accroître son trafic, détecter des projets et de générer des ventes. Proposer des solutions techniques pour optimiser le process de vente. Concevoir des outils et supports d’aide à la vente, former et accompagner les commerciaux pour garantir l’efficacité de la conquête et de la fidélisation. Impulser et accompagner le changement en adoptant les techniques de la gestion de projets. Réaliser des démonstrations avant-ventes de solutions informatisées de gestion des RH.</p>
<p>GRH</p>	<p>Connaissance des acteurs & professionnels de l’écosystème RH (cabinets, éditeurs, médias professionnels...) : objectifs, vocabulaire et offre. Collecter et analyser les tendances et l’actualité (métier, légale).</p>

FORMATION

1997	DESS « Chargés d’études, consultants et formateurs en psychologie sociale et appliquée » - Paris X Numéro ADELI : 78 93 1059 6
1996	Double maîtrise : psychologie sociale et psychopathologie clinique – Paris X
2002	« Business Objects » (CcMx)
2001	« Construire un référentiel de compétences » (DEMOS) « Tableaux de bord et bilan social » (DEMOS) « Développer ses compétences managériales » (ILSIS) « Optimiser l’efficacité des chefs de projets » (MANAGEMENT et PERFORMANCE, Marc LEVITTE)
2000	« Formation à la pratique de la paie » (CEGOS)
1999	Bilan de compétences (Cabinet ‘HOMME ET MOBILITE’, Xavier Marchandise)
1998	« Formation d’auditeur de la qualité » (CEGOS)

PAR AILLEURS

Ouvrages publiés :

- **La communication de crise à l’heure des médias sociaux**, Editions Atramenta, Septembre 2012, 100 pages, disponible aux formats PDF, EPUB et broché.
- **Inondé sous les e-mails, résistez !**, Edition **Hachette Pratique**, Février 2013, 224 pages, disponible en librairie.

Membre du comité de rédaction de [HR Channel](#) (web-TV collaborative des acteurs de l’écosystème RH)

Outils maîtrisés : WordPress, tous les médias sociaux (usage intensif et quotidien en tant que Community Manager depuis 2011), Pack office, Suite Adobe, Business Objects, Interview, Eureka, Gif Movie Gear, ViewletBuilder, Google Analytics, Camstasia...

Connaissance de l’import de données dans Oracle et SQL Server et des principaux logiciels de gestion de la paie et des RH

Pratique régulière de sports nautiques mécaniques. Permis bateau (fluvial et côtier). Permis A et B – véhiculée à moto.