



# Claire MALOCHET

## Directrice marketing et communication

☎ 06.08.99.42.44

✉ cmalochet@orange.fr

📍 16, rue Anatole France  
78 400 Chatou, France

Ma solide expérience, dans des secteurs variés, m'a amenée à développer l'ensemble des compétences en marketing et communication, de la stratégie à l'exécution, dans le contexte de forte transformation de ces métiers. Je souhaite continuer à m'investir en tant que chef d'orchestre de ces dispositifs avec un management valorisant le collectif et un bel esprit d'équipe.

## COMPÉTENCES

### Management et pilotage

- Structurer et piloter des projets
- Diriger, animer et fédérer des équipes
- Définir et implémenter des organisations, des process
- Identifier et piloter des partenaires, des prestataires

### Stratégie et marketing de l'offre

- Recueillir et synthétiser les besoins
- Analyser un marché et en assurer la veille
- Définir le positionnement d'une marque, d'une offre
- Segmenter une offre, innover, concevoir des produits
- Définir la stratégie marketing et en superviser l'exécution

### Web marketing, marketing ventes et communication

- Elaborer et piloter un plan media « on et off line »
- Définir et optimiser des canaux d'acquisition digitaux : Inbound marketing, SEO, SEA, Display, Social Media, ...
- Piloter la création d'un site internet, d'une App
- Structurer des parcours clients et améliorer l'expérience
- Concevoir et organiser événements, séminaires, formations
- Animer et fidéliser un réseau de partenaires, de vente

### Langues et outils digitaux

- Anglais, niveau courant
- Pack office, CRM Salesforce, Dialog Insight, Invite You...

## PARCOURS PROFESSIONNEL

2016 - 2024 SYNERCIEL | Rénovation énergétique et amélioration de l'habitat

Réseau de 2 500 professionnels du bâtiment créé en 2010 avec EDF

### Directrice marketing et communication

**Mission :** Elaborer et superviser la mise en œuvre opérationnelle de la stratégie et du plan marketing-communication avec un enjeu fort d'innovation. Accompagner l'entreprise dans l'évolution de son business model et dans sa transformation digitale. Créer puis manager une équipe de 6 personnes. Membre CODIR

- Analyse du contexte concurrentiel, des besoins et de la performance de l'offre, afin d'identifier les opportunités de développement pour construire la stratégie et le plan marketing
- Elaboration de services innovants pour accompagner nos clients, les professionnels du bâtiment, dans le développement de leur business : création de cercles d'affaires, offres d'accompagnement digitales, formations ad hoc, organisation de webinaires...
- Construction, promotion et animation de l'offre Certificats d'Economies d'Energie d'EDF dans un contexte d'hyper croissance et très réglementé
- Conception et pilotage de la stratégie et du plan marketing digital BtoB avec un double objectif de notoriété et d'acquisition : création nouveau site Internet, stratégies référencement SEO/SEA, social media (LinkedIn, Facebook), campagnes display programmatique, stratégie de contenus (blogs, vidéos..).
- Optimisation de la performance des équipes marketing et commerciales sur le volet acquisition et rétention grâce à la mise en place d'un outil de marketing automation et d'un programme associé
- Pilotage d'un projet transverse de refonte et structuration des parcours prospects/clients
- Elaboration, mise en place et pilotage du programme relationnel : outils commerciaux, mécaniques parrainage, programme de fidélisation, newsletters, création d'une Web App
- Construction et supervision du programme événementiel (environ 30 événements physiques par an, de 10 à 1 500 pers) : création du contenu, choix des intervenants, optimisation du faire venir, organisation
- Définition des KPI de l'ensemble des actions et suivi de la performance

**2005-2013** **GUY DEGRENNE | Arts de la Table**  
*Réseaux : Retail et Hôtellerie-Restaurant (BtoC et BtoB)*

**2009-2013** **Chef de Marché**

**Mission : Elaborer la nouvelle stratégie pour le segment BtoB de l'hôtellerie/restauration, définir le plan d'action et en assurer la mise en œuvre. Management transverse 10 personnes.**

- Analyse du marché, des tendances, de la concurrence. Initiation d'études terrain et d'Insights consommateurs auprès de clients clés (Accor, Marriott, Chomette..)
- Analyse des données internes, des performances et de la rentabilité par typologie clients
- Construction de la stratégie : définition du positionnement, de la segmentation, des leviers de développement
- Pilotage du plan produits : lancement d'offres innovantes et rationalisation des gammes existantes
- Construction des plans de lancement et d'animation « cross canal » : argumentaires commerciaux, outils d'aide à la vente, merchandising, marketing digital, actions promotionnelles, actions presse

**2005-2008** **Chef de Gamme**

**Mission : Repositionner, restructurer et rationaliser, pour le Retail, l'offre culinaire en lien avec la nouvelle plateforme de marque et développer son CA à travers un plan produits ambitieux.**

- Élaboration du plan de collection à 3 ans
- Développement et lancement de 7 gammes : identification des nouveaux produits et concepts, pilotage des équipes internes (design/R&D/industrie/achat/supply chain/qualité ), coordination des consultants externes (études, stylistes, ..), sourcing et négociation avec fournisseurs Europe et Asie
- Construction des plans de lancement cross canal avec la Direction de la Communication

**1996-2004** **COUZON | Arts de la Table**  
*Réseaux : Retail (marque Couzon) et GMS (marque Durol)*

**1999-2004** **Responsable Marketing**

- Repositionnement de la marque COUZON, définition de son territoire et restructuration de l'offre
- Pilotage du plan de développement produits, élaboration et coordination du plan marketing
- Construction des outils d'analyse et de performances
- Identification et mise en place de nouvelles sources de production et sourcing Europe, Asie

**1996-1999** **Chef de Produits** (création de poste avec positionnement de la fonction marketing dans l'entreprise)

- Définition de l'offre et lancement de nouveaux produits : pilotage des équipes Design, Développement
- Élaboration et mise en œuvre des actions promotionnelles, des outils de communication
- Définition d'un nouveau concept merchandising, participation aux salons professionnels

**1994-1996** **PROCIS - GROUPE PUBLICIS | Promotion, stimulation et trade marketing**

**Chef de projets marketing** pour les clients France Telecom, Renault, Materne

- Élaboration, mise en place, suivi d'actions et de mécaniques de promotion ou de stimulation

**1991-1994** **RENAULT | Automobile**

**Chargée de communication événementielle**

- Au sein de la Direction des Partenariats, élaboration et gestion d'opérations événementielles et RP dans le cadre de l'engagement de RENAULT aux JO d'Albertville et en Formule 1

## FORMATION

**Master 2 Marketing et statistiques**

Faculté des Sciences économiques et de gestion. Université Clermont Auvergne | 1990-1991

**Master 2 INSEC**

Ecole Supérieure de Commerce Chambéry Savoie | 1987-1990

**Formation de Formateurs**

SIPCA – Certif. Prof. FFP | 2014  
Cours de marketing auprès d'étudiants Master 1 et 2 de l'INSEC en 2014-2016