



Nadège Bagot

Mes atouts

- adaptable et pragmatique
- créative
- enjouée
- esprit d'analyse et de synthèse
- orientée client et résultat
- aisance à l'oral et à l'écrit
- sens des priorités
- collaborative
- diplomate

Mes domaines d'expertise

- marketing de l'offre
- vision stratégique du business
- études et conseil
- développement commercial
- négociation / vente
- argumentaires et supports
- stratégie digitale
- coordination événementielle

Informatique

Suite Office
 CRM : E-Deal, Microsoft Dynamics
 Business Objects

Langues

Anglais
 Allemand

Profil LinkedIn

<https://www.linkedin.com/in/nadegabagot/>

Me contacter

☎ 06 22 36 69 15

✉ nadegabagot@gmail.com

📍 Paris

Responsable Marketing Opérationnel

Je vous propose de promouvoir vos produits, vos marques afin de contribuer au rayonnement de votre entreprise pour développer vos ventes. **Mes atouts pour réussir ce nouveau défi opérationnel** : approche client et business - vision stratégique - trade marketing - esprit collaboratif

Mes expériences professionnelles

Ode Ô Cacao - conception / organisation d'événements sur le chocolat

2021 - Juin 2023 | **Directrice- Fondatrice**

- Événements pédagogiques, ludiques et sensoriels valorisant le chocolat issu de la **filière durable** - sensibilisation à la RSE via du teambuilding - atelier "zéro déchet" valorisant l'économie circulaire
- **Conception et réalisation d'événements** B to B (plus de 50 entreprises) et B to C (écoles, associations) en live et en ligne : quiz, animations sur les réseaux sociaux
 - Commercialisation de **chocolats** en lien avec la filière cacao durable en entreprise, salons...

Presstalis - leader de la distribution de presse (1 Mds €)

2018 - 2020 | **Responsable Marketing Opérationnel**

- Pilotage commercial** et logistique des dispositifs promotionnels (1,7 M€ - centre de profit) - Ciblage, reporting, planification, coordination : prestataires, clients, magasins, commerciaux
- Trade Marketing** des marques leader de la presse : conseil et commercialisation des promotions et mises en avant, gestion de budget, management d'activité - **Diversification commerciale** et logistique via la distribution d'objets de grandes marques (Belin, Cassegrain, Lu...) en magasins pour une agence de communication: pilotage de l'ensemble du projet par une approche client dédiée , CA x 3 en 3 ans.

2014 - 2017 | **Coordinatrice Commerciale - 71 Commerciaux Terrain**

- Support opérationnel des commerciaux dans leurs missions** : conception d'actions de ciblage, rédaction d'argumentaires, pilotage de campagnes promotionnelles, reporting
- Création d'une nouvelle prestation **merchandising** en magasin, à partir d'insights acheteurs : vente, formation des équipes
 - Optimisation de la communication de la force de vente : newsletters, définition et **suivi de KPIs commerciaux**, proposition de valeur, rapport d'activité
 - Coordination des **campagnes de promo** et des partenariats : logistique, commercial, planning
 - Management de projet : évolution offre et outils (principalement CRM), maîtrise d'ouvrage

2011 - 2014 | **Responsable Pôle Études et Conseil Marketing**

- Management de 8 chargés d'étude - 1,4 M€ (centre de profit)
- **Repositionnement** de l'offre études pour **traduire les besoins clients**
 - **Conseil clients** : recommandations sur leurs choix stratégiques de distribution
 - Expert auprès de la DG : sur les tendances marchés, veille concurrentielle, rédaction et communication du reporting mensuel et Bilan Annuel
 - Management de projet des nouvelles prestations pour monétiser la data

NMPP - Leader de la vente au numéro de la presse (1,5 Md €)

2006 - 2010 | **Responsable du Projet Référencement**

2002- 2005 | **Responsable des Promotions**

1998 - 2001 | **Déleguée Commerciale Régionale (2 secteurs)**

1995 - 1997 | **Chef de Secteur William Pitters /B. Magrez (vins et spiritueux)**

1994 (6 mois) | **Assistante Chef de Rayon Auchan V2 Villeneuve d'Asq**

Mes Formations

2022 | Marketing Digital et Copywriting (cursus certifiant) **LiveMentor**

2021 | Cursus création d'entreprise de l'ESS **Make Sense**

2015 | Certificat Professionnel (CP FFP) e-marketing **Abilways /ISM**

2006 | Démarche \$ outils marketing stratégique et opérationnel (CS) **ISM**

1995 | ESC M2 - Lille - SKEMA option négociation commerciale

Autres formations : merchandising (Popai), pricing, satisfaction client