



Marie-France Tenitri

06-68-99-14-69

tenitri@hotmail.com

linkedin.com/in/mftenitri/

Compétences

Soft skills

- * Leadership stratégique
- * Adaptabilité et Agilité
- * Fédératrice d'équipes
- * Communiquante

Métier

- Décider, concevoir, négocier et planifier les orientations stratégiques
- Construire une stratégie commerciale et marketing et de communication et la conduire
- Identifier les opportunités de croissance et dynamiser un écosystème
- Conseiller, structurer, vendre et déployer les projets
- Définir, analyser les indicateurs de performances (KPI)
- Manager : Recruter, former, animer, fédérer des équipes, des acteurs

Informatique

- MS 365 Copilot
- Salesforce, linkedin

Langues

- Anglais : B2

Formation

Formation Motivées vers l'emploi

Force Femmes

■ 2023-2024

Formation gestion des situations difficiles et leadership

Activ'partners

■ 2020

Master en vente et marketing

MK Conseil

📍 1998

Centres d'intérêt

- Voyages dans +50 pays
- Secrétaire générale de l'association Sonjé
- Participation active groupes de travaux Assemblée nationale
- Jury « Trophée de l'innovation »
- Jury trophée littéraire Maryse Condé
- Modératrice tour de table : la vie chère en outre-mer on en parle ?

Directrice commerciale

Forte de **24 ans** d'expérience, j'ai évolué avec succès dans **4 écosystèmes distincts**, notamment la Tech et les centres de contacts. Leader inspirante et experte des **ventes complexes B2B à forte valeur ajoutée**, j'ai bâti ma réputation sur ma capacité à élaborer des stratégies de croissance, à scaler plusieurs entreprises avec succès, et à délivrer plus de **5000 projets** dans plus de **20 secteurs diversifiés**.

Drivée par **l'innovation, le numérique et le capital humain comme leviers de transformation**, je suis motivée à mettre à profit ces compétences au sein de votre entité publique ou privée et à bâtir de nouveaux partenariats en équipe.

Expérience professionnelle

Directrice commerciale, marketing et communication

Simplon.co – Secteur Edtech

📍 France- Outre-mer

📅 2022 - 2023

Mission : membre du Codir, responsable du développement de la stratégie commerciale, marketing et de communication en France et dans les **DROM-COM**. CA : 21 ME

- Création, définition et mise en œuvre et structuration de la stratégie globale de développement commerciale, growth marketing et communication
- Audit, analyse et évaluation des politiques commerciales, marketing et de communication
- Fédérer les clients et projets stratégiques
- Management d'une équipe de **40 personnes, 15 prestataires**

Directrice commerciale et marketing

Mobiyo (HiPay) – Secteur Fintech

📍 France- Europe -International

📅 2014 - 2021

Mission : membre du Codir, responsable du développement de la stratégie commerciale et du lancement de nouvelles offres digitales. **5 promotions en 7 ans. CA : 31ME. +50% du CA**

- Conception et mise en œuvre de stratégies commerciales : lancement d'offres monétiques, acquisition de **500 nouveaux partenariats**, fidélisation d'un portefeuille de **20 000 clients-éditeurs digitaux**
- Animation de comité auprès des institutions AF2M, ARCOM, DGCCRF
- Vente, déploiement, de **5 solutions de paiement dans 40 pays**
- **Orientation de la nouvelle ligne stratégique commerciale** de l'entreprise par suite de la **fusion d'entreprise**
- **Pilotage de la stratégie marketing** : conception d'outils d'aide à la vente et de communiqués de presse
- **Recrutement et management de 20 collaborateurs**

Directrice commerciale et marketing

CCA International – Secteur centre de relation clients

📍 Europe

📅 2012 - 2013

Mission : manager le service, restructurer le service commercial et développer des offres en Europe.

- Lancement d'une nouvelle offre commerciale pan-européenne digitale, de la création à la mise en œuvre. **30 grands comptes clés signés dans différents secteurs + de 200 rendez-vous grands-comptes réalisés.**

Responsable commerciale

Teleperformance – Secteur centre de relations clients

📍 France – Afrique du Nord

📅 2006 - 2011

Mission : développer et définir le plan d'action commercial via le ciblage de nouveaux marchés. **CA signé : +12 ME**

- Signature de **+ de 30 contrats d'une valeur totale de 12M€** dont la coordination de **2000 personnes** pour collecter 7,3M€ de fonds pour une association caritative
- **Conception d'offres commerciales sur mesure** en réponse à des appels d'offres publiques et privés coordination de projets à travers le **management d'équipes transversales**

Responsable commerciale

Webhelp (Altawapa & Eos Contact Center) – Secteur formation centre de relations clients

📍 France

📅 2002 - 2006

Mission : créer 2 filiales et un département commercial. **Première salariée**. Augmentation de CA & équipes : **+ 300 collaborateurs – 15 ME + 100 % CA**

- Signature de **2 contrats de 8M€** dans le secteur public et gouvernemental (ministère de l'Intérieur et EDF) et implémentation de **4 nouveaux sites** en France