



Pascale BOCHER

PROFIL

Directrice marketing & communication, axée objectifs et résultats, je suis passionnée de marques et d'expérience clients.

J'ai la volonté d'apporter mon expertise en développement de marques, branding, stratégie marketing, management de l'innovation, expérience client omnicanale & e-commerce, au profit de la croissance durable des marques et des business.

J'aime développer, piloter, agir, collaborer et avoir de l'impact sur les missions et succès des entreprises, de ses clients et de ses collaborateurs.

COMPETENCES

- Stratégie Marketing / Branding
- Innovation & Portfolio Management
- Marketing & Business international
- Communication, Média, Brand Equity
- Digital, E-commerce, CRM, Fidélisation
- Marketing Intelligence, Data, IA
- Expérience client BtoC & BtoB (consommateurs, patients)
- Gestion Budgétaire – P&L
- Management d'équipes

FORMATIONS

ESSEC - Executive Program
Digital Transformation Leadership (2019)

NEOMA Business School
Marketing International / Semestre en Suède

Langues : Anglais courant

Autres : PackOffice, Google ads, IA, CMS, CRM, Salesforce, Hubspot, Social ads

CENTRES D'INTERET

- Running
- Danse - Ballets
- Golf

CONTACT

+33 (0)6 64 95 92 45

@ pbocher5@gmail.com

✦ Région Aix-Marseille
✦ France (Collaboration Hybride)

www.linkedin.com/in/bocherpascale

DIRECTION MARKETING & COMMUNICATION

PB CONSULTING

Today **Consultant Brand Strategy / Marketing / E-commerce**

- Stratégie, identité et développement de marques : Plateformes, Brand content & Story telling
- Management de l'offre et de l'innovation (Développement produits, Accélération de l'innovation)
- Stratégies & Plans marketing opérationnels
- Communication omnicanale & e-commerce (écosystèmes Communication & Distribution 360°)
- Déploiement international des marques, des produits & des business
- Corporate Brand Management & Communication Interne

LABORATOIRES BIOCODEX – IPRAD *Saforelle mucoGYNE Gestarelle Physioflor Thalamag*

2019-2023 **Directrice Global Marketing & Communication - Santé de la femme**

Marques : Saforelle, Mucogynne, Gestarelle, Physioflor, Thalamag, Chronodorm
Membre Codir Santé de la femme

- Global Brand Marketing « BU Santé de la Femme » : Plateformes & Identités de marques
- Innovation & Portfolio management (*cosmétiques, compléments alimentaires, dispositifs médicaux*)
- Expérience client (retail, e-com, pharmacie), Plans marketing & communication omnicanale
- Stratégie digitale (media, social media, search; branding, acquisition, fidélisation, CRM)
- Développement international (Europe, Chine, USA)
- Médico-marketing & Formation : BtoB, Congrès, Salons, KOL, Formation
- Gestion de projets intrapreneuriaux (Innovation, RSE, Digital)
- Gestion P&L Business Unit

Résultats : Transformation de marque, E-Comx3, CA +12% · Management : 20 personnes

THE CONTILLERY Start-Up d'IA de contenu visuel engageant

2019 **Consultante Externe – Stratégie Marketing & Digitale**

- Stratégie de marque : plateforme communication, business canvas, insights, discours de marque
- Ciblage & segmentation de l'offre, définition du corpus Soins/Beauté
- Accélération de l'adoption : plan SEM, LinkedIn, parcours clients BtoB

ESSITY

2014-2018 **Directrice Marketing Digital & Média**

Essity SCA Marques : Nana, Tena, Demak'Up, Lotus, Okay - Membre Comité Management Consumer Goods

- Stratégie Marketing : «Brand content», « Brand equity », « Brand tracking »
- Communication/Media 360° : audience & média planning, achats média, management d'agences
- Transformation Digitale & Expérience client : écosystèmes, e-influence, e-commerce
- CRM : data management et marketing Intelligence

Résultats : ROI +11pts, Préférence marque +5pts · Management : 10 personnes

2011-2014 **Directrice Communication & Média**

SCA Marques : Nana, Tena – Europe du Sud

- Stratégie Communication & Média 360°
- Communication Digitale & Expérience client : plans média, vidéo/mobile, SEA/SEO, social media, e-commerce (e-shop, e-retail)
- Marketing relationnel : acquisition & fidélisation; management BDD; Etudes / Connaissance clients

Résultats : ROI +6pts, Fidélisation +30% (life time value) · Management : 6 personnes

PIERRE FABRE DERMO-COSMETIQUES *ELANCYL GALÉNIC*

2009-2011 **Directrice Marketing Globale**

- Stratégie marketing internationale (Vision, « Brand platform », Stratégie « Go To Market », Innovation produit)
- Plans marketing globaux et déploiement commercial international (63 pays)
- Communication & Média multicanal
- Gestion P&L

Résultats : CA +10%, Définition & lancement de la stratégie digitale · Management : 5 personnes

2006-2009 **Global Marketing Manager**

- Stratégie marketing internationale
- Développement & Innovation produits
- Plans marketing & communication

Résultats : CA +6%. Stratégie innovations Soins & Beauté · Management : 4 personnes

BEIERSDORF *NIVEA*

2000-2005 **Responsable Marketing Communication Nivea**

- Développement « Marque » : Brand Platform, Communication, Média Omnicanal
- Marketing Digital : création & lancement 1^{er} site internet Nivea, définition & activation du média digital, CRM Multicanal (BDD 1,5Mio), Migration CRM 100% online
- Développement produits international, Segmentation & design de marque
- Négociation commerciale, GMS (*9mois détachée sur le terrain « sales manager »*)

Résultats : CA +30%, QA/NA +20%, Fidélisation +20% · Management : 4 personnes