

Manager Marketing-Communication

« *Votre communication
est un sujet sérieux,
et j'ai beaucoup à vous apporter.
Parlons-en !* »



Expériences

■ Depuis avril 2009 : BlueSphere

Conseil en marketing-services et communication

Consultant en communication et marketing opérationnel

- Direction de clientèle : accompagnement de PME/PMI dans tous les aspects de leur marketing opérationnel et de leur communication interne/externe
- Conseil en marketing-développement, optimisation de l'efficacité commerciale et management de la relation client
- Maîtrise d'Ouvrage (et Assistance à Maîtrise d'Ouvrage) dans le déploiement de systèmes « d'information commerciale » (web - eBusiness - CRM - Décisionnel...)

■ De février 2006 à août 2008 : Générale d'Infographie, Vinci Energies

SSI spécialisée dans les systèmes d'information géographique - 100 pers - 10M€ de CA

Responsable du Département Marketing - Communication

- Réalisation d'études d'image, analyses de marché et de positionnement, animation du réseau de vente, suivi de plans d'actions, soutien fonctionnel aux chefs de produits et responsables de marchés
- Elaboration (en Comité de Direction) du Plan Stratégique et des axes de développement des activités, et mise en œuvre des actions soutenant cette stratégie
- Pilotage quotidien de la politique et des actions de marketing et communication de l'entreprise (Budget géré : 150k€)
 - Elaboration et mise en œuvre du plan de communication (interne/externe), réalisation du journal d'entreprise, gestion du site web, création/réalisation de supports et imprimés commerciaux, organisation de salons commerciaux, road shows, séminaires d'entreprise...
 - Relations de presse : élaboration du plan média et du dossier de presse, suivi de la revue de presse, gestion des relations avec l'agence de relations de presse, rédaction des communiqués de presse...
- Mise en œuvre d'un outil de gestion de la relation client (Sage CRM) : maîtrise d'œuvre complète du projet, des expressions de besoins jusqu'à la formation des utilisateurs - (30 collaborateurs - 6 mois - budget : 30k€)
- Refonte du site web - mise en œuvre d'un outil collaboratif de gestion de contenu web (CMS) : étude des principaux frameworks du marché (SPIP - Typo3 - Joomla) et migration du site web de l'entreprise sous eZpublish
- Missions d'expertise et de conseil pour l'optimisation de l'ergonomie et de l'aspect graphique des IHM (interfaces écrans) des logiciels développés par l'entreprise
- Mission de rationalisation des achats de prestation d'imprimerie : mise en œuvre d'une plateforme d'e-procurement et de gestion électronique de documents (GED)

■ De novembre 2002 à janvier 2006 : ARCELOR Négoces-Distribution

Branche distribution de l'industrie métallurgique - 4700 pers - 4Md€ de CA - 80 sociétés - 40 pays

Responsable de Projets à la Direction Marketing - Développement

- Responsable de toute la communication de la branche (création du poste), dans un contexte de concentration d'enseignes commerciales concurrentes : conseil et prescriptions stratégiques, création de la politique de communication et mise en œuvre tous médias (print, web...), promotion de l'organisation, développement du sentiment d'appartenance...
- Créateur et responsable d'édition du magazine interne ciblant les managers (trimestriel 24p - 4 langues - 4500expl)
- Pilotage de projets e-Business : e-Catalogue produits, promotion de l'offre du réseau d'enseignes commerciales par le web, développement de la présence du réseau sur internet

Olivier DIETLIN

Tél : 0953 810 641
GSM : 06 59 86 68 25

■
Email : odietlin@free.fr

■
13 Rue des Pâtis
95300 PONTOISE

■
Né le 16 mai 1975 (34 ans)

Pour en découvrir davantage,
visitez mon site web :

<http://odietlin.free.fr>

Expériences (suite)

■ De septembre 1997 à octobre 2002 : SLPM, Groupe ARCELOR

Société de négoce d'acier et centre de parachèvement – 300 pers – 150M€ de CA

Chargé de Missions à la Direction Commerciale (de sept 98 à oct 02)

- Etudes marketing et statistiques, soutien statistique et stratégique au Directeur Commercial
- Pilotage de la satisfaction client (réalisation d'enquêtes, suivi des plans d'actions préventifs et correctifs...)
- Correspondant communication des direction fonctionnelle du siège social – membre du comité communication et du comité de rédaction du journal interne
- Gestion de projets e-business : création des sites internet et intranet de la société, mise en œuvre d'un extranet clients (appels de livraisons, suivi de commande)
- Mise en place d'un outil de CRM : 60 utilisateurs – gestion du projet, depuis l'expression des besoins jusqu'à la formation des utilisateurs.
- Mise en œuvre d'un infocentre décisionnel sous BusinessObjects (30 utilisateurs) – gestion du projet, depuis l'expression des besoins jusqu'à la formation des utilisateurs
- Mise en œuvre de la démarche DPPO « Pilotage Par Objectifs » (méthode de management commercial)
- Missions dans le domaine de la qualité et du contrôle de gestion :
 - Études de rentabilité, missions d'audits et d'auto évaluations
 - Gestion et animation du système qualité Iso9001 pour le secteur commercial
 - Préparation des dossiers de candidature au concours de l'European Foundation for Quality Management – EFQM

Chargé de Missions à la Direction de la Communication

(de sept 97 à août 98)

- Pilotage d'un projet national de « branding » : Budget géré : 230k€
 - Déploiement au niveau national de la nouvelle charte graphique du Groupe
 - Remplacement de toute la signalétique des sites industriels : sélection des fournisseurs, pilotage et coordination des intervenants, maîtrise d'ouvrage du projet
- Pilotage d'un projet national de « relooking industriel » des dépôts et agences de vente. Budget géré : 1500k€
 - Maîtrise d'ouvrage du projet, arbitrage des investissements
 - Conception et mise en place d'espaces communication dédiés à l'information des personnels d'exploitation

■ De août 1995 à août 1997 : société A.C.E

Prestataire de services audiovisuels (location vente de matériels) – 12 pers – 1M€ de CA

Technico-commercial

- Prospection commerciale, gestion et développement d'un portefeuille de clients, rédaction des offres, négociations, sélection des sous-traitants
- Mission de refonte totale de la documentation commerciale : définition des axes de communication, des supports (plaquettes, fiches techniques), rédaction des argumentaires de vente

Compétences

■ Informatique

Bureautique :

- Word, Excel, PowerPoint : niveau expert
- Access : utilisation courante

Infographie :

- Adobe **Creative** Suite : utilisation courante
- Photoshop : niveau expert

Bases de données - BI – SIG :

- Query400, BusinessObjects : utilisation courante

- Notions de SQL

- Systèmes d'Information Géographique

■ Développement

Développement web :

- Utilisation courante :
 - HTML, CCS et Javascript
 - Microsoft Expression Web
 - Adobe DreamWeaver
 - Flash (notions)

■ Langues

- Anglais : opérationnel

- Titulaire du DBE - Diploma in Business English of the Franco-British Chamber of Commerce

■ Hobbies

Bricolage, MAO, aquariophilie

Formation

continue

■ 2009 : Institut pour l'Expertise

- Méthodes et techniques des métiers du conseil : Diplôme de Consultant Technique

initiale

■ 1998 : Sup de V - École Supérieure de Vente de la Chambre de Commerce de Versailles

- Techniques de vente et management commercial : Diplôme de Responsable en Ingénierie et Négociation d'affaires

■ 1995 : IUT de Cergy-Pontoise

- DUT Génie Électrique et Informatique Industrielle
option : Automatisme et Systèmes