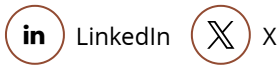


Julie BARDIN
JIMENEZ

Responsible
Marketing



«Le succès, c'est vous aimer vous-mêmes, c'est aimer ce que vous faites, et aimer comment vous le faites» Maya Angelou

Forte d'une expérience riche en gestion du marketing opérationnel, j'ai récemment pris quelque temps pour réaliser un bilan de compétences afin de donner un nouvel élan à ma carrière.

Dynamique et motivée, je m'épanouis réellement dans la coordination d'équipes ou de projets. Curieuse et polyvalente, je me réjouis dans l'aide que j'apporte à des entreprises à taille humaine en route vers le succès.

40 ans
Permis de conduire
📍 Rueil-Malmaison (92) France

✉ jjbardinjimenez@gmail.com
☎ 0666441716
📧 jjbardinjimenez84

EXPÉRIENCES

Field Marketing Lead, EMEA

Solo.io - Depuis 2022 - CDI - Paris - France

- ▶ Développer et mettre en œuvre une stratégie axée sur une liste de comptes prioritaire pour soutenir les ventes et atteindre les objectifs pré-définis pour l'Europe;
- ▶ Élaborer plans et objectifs marketing annuels et trimestriels focalisés sur l'acquisition de nouveaux clients mais aussi sur l'accélération des opportunités existantes;
- ▶ Assurer l'interface avec l'équipe des Ventes pour déterminer les besoins en matière de facilitation des ventes et travailler avec des partenaires inter-fonctionnels pour s'assurer que les besoins sont satisfaits;
- ▶ Reporting régulier sur l'efficacité du programme tout en cherchant constamment des moyens d'optimiser les résultats;
- ▶ Communiquer et éduquer l'équipe des ventes concernant les activités marketing planifiées

solo.io

ABM Regional Manager, Western Europe

New Relic - 2022 - CDI - Paris - France

- ▶ Développer et mettre en œuvre une stratégie axée sur les comptes cibles pour soutenir les ventes et atteindre les objectifs pour la France, le Benelux et les régions nordiques;
- ▶ Élaborer les plans et objectifs marketing annuels et trimestriels pour des comptes de vente et des contacts ciblés qui se concentrent sur les acquisitions et accélèrent les opportunités existantes;
- ▶ Assurer l'interface avec le Groupe de Ventes pour déterminer les besoins en matière de facilitation des ventes et travailler avec des partenaires inter-fonctionnels pour s'assurer que les besoins sont satisfaits;
- ▶ Reporting hebdomadaire et mensuel sur l'efficacité du programme tout en cherchant constamment des moyens d'optimiser les résultats;
- ▶ Communiquer et éduquer l'équipe des ventes concernant les activités de marketing nouvelles et planifiées
- ▶ Déployer des tactiques marketing prêtes à l'emploi et fournir une assistance aux ventes sur la base d'un compte et d'un secteur en utilisant divers canaux, notamment le digital, les événements et les médias sociaux ;

New Relic.

Field Marketing Manager, Southern Europe

Confluent - 2018 à 2022

- ▶ Collaboration avec les directeurs régionaux des ventes pour élaborer un plan de marketing terrain axé sur l'atteinte ou le dépassement des objectifs trimestriels
- ▶ Utilisation des systèmes et des outils tels que SFDC pour analyser les données de pipeline et d'opportunités afin de déterminer le meilleur mix marketing
- ▶ Planning et exécution des campagnes marketing dans le but de pénétrer et de développer l'activité commerciale de l'entreprise
- ▶ Localisation de contenu
- ▶ Gestion des réseaux sociaux et de l'activité du blog
- ▶ Gestion d'un budget annuel
- ▶ Organisation des meetups et activités d'évangélisation de la technologie open source
- ▶ Organisation du roadshow annuel d'événements clients en Espagne et en France
- ▶ Participation au programme interne d'"employee ambassadorship"

CONFLUENT

Marketing Field Manager, Southern Europe

Zendesk - 2017 - CDD - Paris - France

- ▶ Collaboration avec les directeurs régionaux des ventes pour élaborer un plan de marketing terrain axé sur l'atteinte ou le dépassement des objectifs trimestriels
- ▶ Utilisation des systèmes et des outils tels que SFDC pour analyser les données de pipeline et d'opportunités afin de déterminer le meilleur mix marketing
- ▶ Plan et exécution des campagnes marketing dans le but de pénétrer et de développer l'activité commerciale de l'entreprise
- ▶ Collaboration et coordination des partenaires commerciaux, de l'agence de RP
- ▶ Localisation de contenu

zendesk

- Gestion des réseaux sociaux et de l'activité du blog
- Gestion d'un budget trimestriel

Responsible Marketing International

WorkIT Software - 2016 à 2017 - CDI - Boulogne-Billancourt - France



- Accompagnement et support des équipes commerciales internationales (Paris, London & Düsseldorf)
- Promotion de trois produits (W2P, Tracker, Feeds)
- Gestion du projet d'implémentation d'un ERP en collaboration avec le département financier
- Création et implémentation de nouveaux process
- Définition des KPIs marketing et construction des outils de reporting
- Définition et gestion du plan marketing et organisation des opérations (événements, newsletters, lead generation etc.)
- Webmarketing (SEO, Social Media etc.)
- Participation à l'élaboration d'un plan de motivation des salariés : programme d'accueil et de formation des nouveaux arrivants, newsletter interne afin de développer la communication et la culture d'entreprise, organisation de compétitions internes et d'activités corporate pour les salariés.

Chargée de Marketing Opérationnel International B2B

eFront - 2012 à 2015 - CDI - Paris - France



- Promotion de 7 produits
- Accompagnement et support des équipes commerciales internationales sur 4 business units
- Planification & mise en place des opérations marketing (événements, webinaires, newsletters, etc.)
- Webmarketing
- Conception des outils promotionnels
- Organisation événementielle (participation aux événements externes et organisation de séminaires) - environ 25 événements par an
- Organisation des séminaires internes de lancement d'année, réunissant nos équipes commerciales internationales
- Organisation des conférences clients annuelles : Paris (300 personnes) & New-York (160 personnes)

Chef de Produit Junior / Responsable de zone export

NOVOMED GROUP - 2010 à 2012 - CDI - Paris - France



- Organisation d'événements (10 salons / an)
- Promotion de quatre gammes produits (Dermatologie, Gynécologie, EPI & dermocosmétiques)
- Prospection & Accompagnement de partenaires distributeurs internationaux (nombre de clients : 100 / zone : UE & Amériques)
- Gestion du budget Marketing
- Planification & mise en place des opérations marketing
- Conception des outils promotionnels (catalogues, e-mailings, fax mailings, site internet)
- Développement de produits (Kits spécialisés à Usage Unique & nouvelle gamme esthétique) en relation avec les médecins référents

Consultante Marketing

Cantab Marketing Services - 2009 à 2010 - CDD - Boulogne-Billancourt - France



- Suivi de campagnes de générations de leads à l'échelle internationale
- Formation des membres juniors de l'équipe
- Etudes de marché pour des références des secteurs IT & Télécoms

Assistante Marketing & Communication

EFICIO INTERACTIVE - 2007 à 2008 - Stage - Bordeaux - France

- Gestion du lancement d'un nouveau produit : le clip vidéo photo
- Gestion et remaniement du site Web de la société ainsi que du référencement
- Actions de communication client & de prospection régulières
- Recherche de partenaires dans le cadre du développement de l'activité de l'entreprise
- Attention à la clientèle, pilotage de leurs projets en collaboration avec l'équipe interne

COMPÉTENCES

Marketing / Communication

- Organisation d'évènements ★★★★★
- Création de plaquettes, e-mailings ★★★★☆
- Etude de marché ★★★☆☆
- Community management ★★★★☆
- Suivi budgétaire ★★★★★
- Gestion de projets ★★★★★
- Reporting ★★★★★
- Formation ★★★★★
- Génération de leads ★★★★☆

Langues étrangères

- Anglais ★★★★★
- Espagnol ★★★★★

Logiciels informatiques

- Pack MS Office ★★★★★
- Dreamweaver ★★★★☆
- Outils Internet ★★★★★
- Wordpress ★★★★☆
- Solutions CRM ★★★★☆
- Marketo ★★★★☆

FORMATIONS

Formation Professionnelle

INSTITUT SUPÉRIEUR DU MARKETING

Novembre 2016

Elaborer une stratégie de Content Marketing

Formation Professionnelle

HEC

Janvier 2014

Innovation et Stratégie Marketing

Master II Marketing Communication & Stratégies Commerciales

INSEEC BORDEAUX

2007 à septembre 2008

Spécialisations : Management de la marque & E-business

Sujet du Mémoire : La vidéo d'entreprise en ligne, Une nouvelle forme de Communication

Bachelor European Business

UNIVERSITY OF LINCOLN - ROYAUME-UNI

Septembre 2005 à avril 2006

Spécialités : Gestion de projet & Finance d'entreprise

Diplomatura en Ciencias Empresariales

ETEA CORDOBA - ESPAGNE

Septembre 2004 à février 2005

Un semestre d'études - Spécialités : Direction d'entreprise & Communication interne

Bachelor INBA (International Network of Business Administration)

ESC TROYES

Septembre 2003 à juillet 2007

Spécialités : Finance Internationale

CENTRES D'INTÉRÊT

Associations / Autres occupations

- ▶ L'œuf ou la poule – Boutique de vente de jeux de plateau et de société
Organisation et animation de soirées découvertes de jeux de plateau et de société pour les particuliers (2 soirées par mois pour environ 10 personnes par session)
- ▶ Présidente du Conseil Syndical de Copropriété
Comptabilité, Gestion de la relation avec le syndic de copropriété et les prestataires, Gestion de la relation avec les copropriétaires, Suivi des travaux
- ▶ Accompagnatrice d'allaitement auprès de jeunes mamans qui souhaitent continuer leur aventure au delà de la reprise du travail ou sevrer leur enfant en douceur

Musique

- ▶ Orgue : 11 ans d'étude
- ▶ Chant : 5 ans d'étude
- ▶ Piano : 14 ans d'étude

Sport

- ▶ Fitness
- ▶ Running
- ▶ Natation