

Luxe | Newtech | Voyages | Sport | Santé

Mon profil associe à la fois la vente, le marketing-web et la gestion de projets notamment à travers 3 années d'expérience au statut d'auto-entrepreneur.

Proactif | Organisé | Créatif | Esprit d'équipe



Double COMPETENCE

CHEF DE PRODUIT & CSM

www.thibaudbachelier.fr

Marseille 9ème

06 65 01 63 30

thibaud.bachelier@gmail.com

ANGLAIS COURANT

2022 - Chef de produit | CSM - Hellcare, Cassis Gérer simultanément plusieurs projets

- Mettre en place une stratégie pour les produits | services
- Assurer une veille : études de marché | production | concurrence | demandes de la clientèle
- Anticiper les besoins des clients
- Établir une stratégie marketing et commerciale |> analyser le marché
- Aider à mettre en place des campagnes de marketing, de publicité et de communication
- Gérer le budget des lignes de produits | services (Profite and Loss)
- Analyser les résultats et performances des produits | services
- Dénicher de nouveaux marchés potentiels
- Accompagnement des équipes commerciales en cas de besoin spécifique pour promouvoir les ventes
- Construire les outils d'aide à la vente ou de supports dédiés client
- Veiller au positionnement tarifaire des offres et services
- Réaliser des études d'opportunité pour le lancement de nouvelles offres ou fonctionnalités
- Construire l'expression de besoin
- Connaître les usages clients et pilotage d'actions de développement de ces usages
- Suivre les différents KPIs
- Gérer la Roadmap produits | services et la traduction des besoins Marketing en besoins fonctionnels pour les développeurs techniques

- Accompagner les utilisateurs à chaque étape de l'onboarding
- Éduquer les utilisateurs afin qu'ils deviennent experts de la solution
- Communiquer auprès des utilisateurs toutes informations utiles au fonctionnement de solution SaaS : nouvelles fonctionnalités, maintenances...
- Mettre à jour la base de contacts CRM : Qualification des Leads
- Participer à la réalisation des tests produits pré-prod des nouvelles fonctionnalités
- Création d'une relation de confiance : patients | professionnels de santé
- Effectuer les contrôles de satisfaction après-ventes auprès des clients
- Analyser les retours et besoins utilisateurs
- Cerner et rendre compte des axes d'amélioration du produit | service
- Etablir une veille concurrentielle sur le secteur
- Participer activement aux présentations de webinars
- Adobe Photoshop | Suite Office
- CMS: WordPress
- Certification Google Ads & Google Digital Active |> SEO-SEA-SMO



■ 2015-2018 • Chef de projet digital
TB Solutions Digitales, Marseille
-> Concevoir une stratégie digitale adaptée
-> Création et intégration des contenus web
-> Réalisation du cahier des charges
-> Méthode AGILE
-> Recommandation client disponible

■ 2012 • Chef de produit marketing direct mobile
Digital Virgo, Paris
-> Conception et organisation de contenus web et mobile
-> RTB : poses de tags | tracking | CPC | ROI | reporting | KPIs

■ 2011 • Chargé de projet communication
Comexpodium, Paris
-> Participation à l'organisation des salons :
- Silmo
- Foire d'Automne
- Foire de Paris

■ 2006-2008 • Sales assistant
Sun Microsystems (Oracle), Yvelines
-> Mise en place des renouvellements de contrats de support
▪ Analyse des produits & besoins clients
▪ Réalisation de template & fiches produits
▪ Suivi journalier des ventes - forecast

Relation Clients

Expérience réussie dans la vente de produits de luxe en BtoC | Expertise par l'écoute et le conseil client et force de proposition

- Accompagnement des nouveaux clients
- Onboarding
- Mise en avant des opérations commerciales
- Gestion des médias sociaux
- Fidélisation clients

- Suivi et gestion d'un portefeuille clients | Clients VIP
- Négociation | devis/factures | commandes spéciales
- Proposer des solutions adaptées: Up-selling | Cross-selling
- Remonter les axes d'amélioration
- Reporting
- Gestion de KPIs
- Interaction avec les représentants de marques

- Formation des collaborateurs
- Politiques et procédures de l'entreprise
- Gestion des stocks (IT) | Vente à distance (VAD)
- Techniques Merchandising
- Gestion des litiges | SAV | retours | échanges

- Outils
- Gestion CRM : CEGID | Kering LUCE

Depuis Sept.2021
Client Advisor
Maison Gucci | Marseille

GUCCI
K E R I N G

Oct.2015-Sept.2021
Client Advisor
Premier vendeur | Marseille

LOUIS PION
Glace à l'heure

Diplômes

- ♦ 2011 • **Master 2 - Kedge Business School - Marseille**
-> Entertainment & Media Management
- ♦ 2010 • **Bachelor In International Business - Kedge Business School**
- Marseille -> Echange universitaire à Durham University UK
- ♦ 2008 • **DUT Techniques de Commercialisation en Alternance - IUT Rambouillet - Yvelines**

Expériences à l'international

- 2014 • **Année à l'étranger : Working Holiday Visa**
-> Nouvelle Zélande | Australie | Thaïlande
- Création de sites web & outils de communication pour TPE

- 2010 • **Chargé de projet marketing communication King Stage London, Londres, UK**
-> Placement d'étudiants (entreprises | logements)
- Développement de partenariats sur Londres
- Elaboration et mises à jour du site web