

STÉPHANIE PERRIER

GESTIONNAIRE MARKETING

CONTACT

514-424-5766

stephanie.perrier20@gmail.com

www.linkedin.com/in/profilstephanieperrier

PROFIL

Gestionnaire bilingue possédant une expérience solide et variée en marketing et développement des affaires. Expertise marquée en marketing relationnel, stratégies promotionnelles et communication. Curieuse de nature, je suis une personne d'action, dotée d'un esprit créatif et d'une pensée stratégique. Habile communicatrice, je suis reconnue pour mon esprit d'équipe et ma capacité à établir rapidement d'excellentes relations interpersonnelles.

INDUSTRIES

- Biens de consommation
- Commerce de détail
- Business-to-business

PARCOURS PROFESSIONNEL

THYME MATERNITÉ, Directrice fidélisation et partenariats 2016-2020

Direction du département de gestion de la relation client (CRM) et du programme fidélité. Responsable de générer le revenu provenant des partenaires externes en gérant la relation avec les multiples partenaires : (Pampers/P&G, Nestlé Canada, CST, RBC Assurance, Inception Life Bank...) ainsi qu'en assumant le rôle de développement des affaires.

- Renouvellement de contrat du plus important partenaire avec une augmentation tarifaire de plus de 10%.
- Prospection et signature de deux nouveaux partenaires stratégiques représentant 45% du revenu.

COMPÉTENCES

- Planification stratégique
- Développement des affaires
- Gestion de comptes clients
- Programmes fidélité
- Gestion de la relation clients (CRM)
- Gestion de budget
- Prévision des ventes
- Analyse et recommandations
- Négotiation
- Leadership mobilisant
- Conception et livraison de présentation
- Compétences relationnelles remarquables
- Bilingue
- Épicurienne de nature

TVA PUBLICATIONS, Directrice des abonnements et diffusion 2013-2016

Direction du département des abonnements et de la diffusion pour l'ensemble des publications en plus de participer au développement et au lancement du produit d'abonnement numérique Molto.

- Augmentation de plus de 25% des rendements reliés aux offres d'acquisition.
- Majoration du taux de renouvellement en 1 an sur la majorité des publications.

AIMIA, Chef de service – Planification marketing Aéroplan 2009-2012

Rôle de consultation auprès des partenaires internes (Primes non aériennes, Centre d'achat virtuel) et externes (Commerce de détail). Collaboration au développement de la stratégie de contact clients du programme Aéroplan.

- Majoration de 200% du taux de réponses des offres reliées au centre d'achat virtuel, générant une croissance du chiffre d'affaires de plus de 10 % annuellement.
- Amélioration de la communication et de l'esprit d'équipe entre les départements – Récipiendaire d'une mention spéciale décernée par la haute direction.

FORMATION

Université de Sherbrooke

1992-1995

B.A.A., Spécialisation en marketing

Régime coopératif ; stages en entreprises

- Banque Nationale du Canada
 - Ressources Naturelles Canada
 - Yves Rocher
-

École supérieure de commerce de Nice (CERAM) France

1995

Session d'études à l'étranger

LOISIRS & BENEVOLAT

TOASTMASTERS

Club Dynamique de Laval

- VP Recrutement (2019-2020)
 - VP Relations publiques (2020-2021)
-

LOISIRS

- Cuisine & art de la table
 - Voyages
 - Lecture
-

SPORTS

- Tennis
- Ski
- Yoga

LA VIE EN ROSE, Directrice marketing

2005-2009

Gestion de l'image de marque ainsi que de l'ensemble des activités marketing et communication pour les trois bannières à travers le Canada, en plus des 40 boutiques opérées par les partenaires licenciés à l'international. Responsable du site internet transactionnel.

- Restructuration du département marketing en définissant les rôles et responsabilités de chaque poste, tout en procédant à l'embauche et au coaching d'une équipe de sept personnes.
 - Uniformisation de la communication des promotions à travers les magasins. Réduction de 25 % des coûts du matériel imprimé.
 - Augmentation de 35 % du chiffre d'affaires web en un an.
-

LE GROUPE LOYALTY, Gestionnaire relations avec la clientèle

2003-2005

Gestion d'un portfolio de clients diversifiés pour le programme de récompenses AIR MILES : Jean Coutu, IRIS le groupe visuel, Sonepar (Lumen), Pharmasave, Sports Experts.

- Croissance de revenu supérieure à 10 % annuellement pour chacun des comptes.
 - Implantation d'un programme de reconnaissance des employés optimisant l'utilisation du Programme AIR MILES chez IRIS, le groupe visuel.
-

YVES ROCHER

1996-2003

Directrice marketing des magasins

2002-2003

Développement du plan Marketing annuel et gestion de l'ensemble des activités marketing reliées aux 44 boutiques localisées dans les provinces du Québec et de l'Ontario.

- Introduction d'analyses stratégiques permettant l'optimisation des offres promotionnelles, une sélection de produits plus efficace ainsi que l'amélioration des prévisions pour les usines de production.
- Organisation de rencontres périodiques pour éduquer et motiver les équipes de vente en lien avec les stratégies de merchandising, les promotions ainsi que le partage d'outils concrets pour atteindre leurs objectifs de ventes.

Chef de produit senior

1998-2002

Responsable d'assurer l'acquisition et la réactivation de clientèle pour le fichier de vente par correspondance pour le marché canadien.

- Réduction d'un point, sur une période d'un an, du taux d'impayés reliés à l'acquisition de nouvelles clientes.
- Responsable de l'augmentation des rendements d'offres promotionnelles de plus de 50 %

Assistante marketing, acquisition clientes

1996-1998

VIAS LTÉE, Conseillère marketing

1995-1996

- Service conseils en marketing pour une firme d'actuariat