



Paris (75000)

*****@*****.***

Event manager ACG, Confirmé

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

janv. 2017 / déc. 2019 **Event manager ACG**

- * Organisation d'événements sur le territoire national et international (Congrès, centres d'excellence, séminaires, workshops, advisory board, standalone)
- * Anticipation et coordination de toutes les étapes d'un événement en complète autonomie
- * Coordination des divers acteurs : donneurs d'ordre, corps de métier et participants
- * Management de l'équipe dédiée aux événements et coordination de ces besoins (mise en place d'un Roadmap, tenue agendas)
- * Prise de contact avec les fournisseurs (proposition commerciale, négociation budgétaire, émission de contrat)
- * Étroite collaboration avec les agences de communications pour conception de matériels promotionnel, badges, signalétiques, chevalets, flyers, banniers et déroulés
- * Négociation avec les intervenants (fixation d'honoraires des professionnels de santé)
- * Conception et accompagnement du projet jusqu'à sa mise en place finale
- * Suivi des actions post-événements
- * Gestion budgétaire

août 2011 / janv. 2015 **Sales & marketing support**

MSD MERCK SHARP & DOHME

- * Organisation d'événements sur le territoire national et international (Road map files)
- * Mise en place d'ateliers et de workshops (Procédures administratives, commerciales et achats)
- * Participation à l'élaboration du matériels promotionnels du portefeuille produit
- * Suivi du budget marketing dédié aux produits
- * Élaboration de plans d'action pour le lancement de nouveaux produits
- * Travailler en étroite collaboration avec les KOLS, médecins et fournisseurs
- * Veiller au respect des procédures du groupe (SOP Implémentation)
- * Suivi mensuel des dépenses et provisions de la Business Unit pour l'optimisation des ressources
- * Négociation de prix avec les fournisseurs
- * Suivi de paiement des fournisseurs

janv. 2011 / avr. 2011 **Déléguée commercial**

CONDOMED

- * Couverture effective de six départements pour promouvoir les produits
- * Segmentation et Targeting du portefeuille pharmacies
- * Travailler en étroite collaboration avec les hôpitaux, cabinets privés et grossiste

janv. 2009 /

Thème : Préparation d'un mémoire de fin d'études portant sur la création d'un centre d'appels (Call Center)

janv. 2008 /

Saipem - Eni Group

Thème : Analyse du processus d'élaboration des offres technico-commerciales

Établissement : Saipem - Eni Group

DIPLOMES ET FORMATIONS

/ juin 2009

Maitrise en Business et Administration; Option : Ingénieur d'affaires -
BAC+4
Ecole Supérieure de Gestion et de commerce ESGCI

/ juin 2006

Bachelor en Gestion d'Entreprise - BAC+3
Collège d'enseignement général et professionnel De Sherbrooke- CANADA

COMPETENCES

Pack Office, map files

COMPETENCES LINGUISTIQUES

Anglais	Elémentaire
Français	
Arabe	Elémentaire