



SABRINA BARNIER

06 61 76 02 74

barnier.sabrina@gmail.com

Permis B

Véhicule personnel



OUTILS

MICROSOFT 365

Excel
Powerpoint
Word
Visio

DESIGN

Photoshop
Illustrator
Indesign TOSA 608/100
Canva

COMMERCIAL

Salesforce

WEB

Wordpress

HARD SKILLS

Gestion de projet en méthode Agile

Organisation d'évènements

Gestion de la relation client et fournisseurs

Anglais : niveau professionnel TOEIC (825/990)

SOFT SKILLS

Créativité
Polyvalence
Empathie
Aisance à l'oral

HOBBIES

Sport : pratique de l'athlétisme, du rugby, du handball, de la danse...

Voyages : Roadtrip en Italie, Rep. Dominicaine, Pays-Bas, Péninsule Ibérique...

Création de visuels/dessin : Utilisation personnelle d'Illustrator pour créer des posters, tableaux etc.

RÉFÉRENCES

Vincent Vidal - Michelin - *Distribution Manager Motorsport* + 33 6 85 53 98 99

Caroline Favier-Barthelat - Michelin - *Support Consumer Care B2C* + 33 6 98 21 15 41

CHARGÉE MARKETING ET COMMUNICATION

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Chargée de missions Marketing - MICHELIN ENTITÉ MOTORSPORT

Septembre 2019 - Août 2020



Accompagnement au lancement d'une plateforme e-commerce propriétaire (budget 15K€), de la phase d'A/B testing au suivi de la satisfaction clients européens :

- 500 références produits distribuées dans 10 pays pour 12 activités
- Pilotage d'une équipe projet de 5 domaines de compétences différents (SI, Ingénierie, Commerce, Supply-Chain et Admins)
- Rédaction de contenus digitaux pour l'animation de l'interface
- Formations physiques et digitales internes et externes sur la zone européenne

Création de newsletters spécialisées pour la zone Europe sur le thème du vintage

Cartographie de la concurrence pour la zone Europe

Support Marketing B2B - MICHELIN

Septembre 2018 - Septembre 2019



Optimisation d'opérations commerciales agricoles à travers des propositions différenciantes dans le but de booster les ventes :

- Pilotage du budget (6K€) à travers la négociation avec les fournisseurs
- Veille stratégique

Création de supports de formation à destination de la force de vente

Identification de leaders d'opinion pour la catégorie Poids Lourd et formulation de recommandations

Organisation événementielle : création d'un planning pour chaque collaborateur présent (>30 personnes), négociation auprès de fournisseurs pour un dress code uniforme. Gestion de l'impression de fiche produit (de la modification par agence créa, validation BAT, à l'impression)

Gestion des questions et réclamations externes à travers un compte fonction propriétaire

Attachée commerciale Grands Comptes - MICHELIN

Septembre 2017 - Septembre 2018



Gestion d'un client dédié à forte volumétrie (>20,000 produits) à l'année :

- Formation (3 mois) pneumatique, techniques de vente, aspect légal
- Pilotage d'un planning de livraison personnalisé
- Optimisation du transport à travers le cubage des camions (suivi de TCD et macros sur Excel)

Mise en place d'un challenge pour animer l'équipe et optimiser les performances

Vente des produits et services du groupe, gestions des réclamations entrantes

Stages Assistante directeur de site - VOLKSWAGEN CONCESSION DE RIOM (63)

1er stage Mai 2016 - Juin 2016 / 2ème stage Avril 2017 - Juin 2017



Organisation de la soirée de lancement du nouveau produit (Tiguan) à travers la négociation des fournisseurs présents, la relance téléphonique des invités (>70 personnes) et l'accueil physique

Etude sur le comportement des clients vis-à-vis d'une situation de crise

Relances téléphoniques (>450 appels) dans le but d'optimiser le retour de réponses sur une enquête dédiée à la satisfaction de la clientèle concernant le SAV

FORMATIONS

Master PGE Spécialité Marketing - MONTPELLIER BUSINESS SCHOOL

Programme Grande Ecole
Septembre 2018 - Septembre 2020

Connaissances théoriques en Marketing digital (référencement SEO/SEA), Marketing stratégique (étude de marché) ...

Mémoire de recherche «La co-création de valeur, un facteur clef de performance en entreprise»

Licence professionnelle MATIS - IUT D'ALLIER DE MONTLUÇON

Marketing Appliqué aux Transactions des Industries et Services
Septembre 2017 - Septembre 2018

Mention Bien

Connaissances théoriques en Marketing international, Vente et Négociation, Comportement du consommateur...

DUT Techniques de commercialisation - IUT D'ALLIER DE MONTLUÇON

Septembre 2015 - Août 2017

Management d'une équipe de 16 étudiants au sein d'un service dédié aux activités universitaires comme la *sécurité routière* ou encore le projet *Cours ta forme* pour sensibiliser ces derniers sur les bienfaits du sport