



## Emmanuelle Guimard | Responsable des ventes et du marketing

• emmaguimard@gmail.com • 06 25 25 69 78 • Résidant à Tours avec 2 jours par semaine à Paris

*Responsable commerciale +12 ans d'expérience. Supervision et encadrement des opérations commerciales. Compétences en optimisation des ventes et en développement des revenus. Expertise en marketing digital, médias, création de contenu ainsi qu'en stratégies de marketing sortant et entrant. Anglais courant: 10 ans aux États-Unis et en Irlande.*

### EXPÉRIENCE

#### Responsable de la croissance et du marketing | The Source - Janvier 2022 - Juin 2024, Paris, France

Agence créative spécialisée dans la production de contenu vidéo optimisé pour les plateformes mobiles et axé sur les réseaux sociaux (TikTok, Meta).

- Pilotage de la **stratégie de marketing B2B inbound et outbound**. Résultats : augmentation de la base de leads de 2 à 20 /mois en 6 mois.
- Gestion des différents **canaux marketing** et de leur **ligne éditoriale**: TikTok, LinkedIn, newsletter, site internet, études de cas, événementiel.
- Collaboration continue avec les **partenaires clés** (TikTok, Meta, ...) visant à augmenter le **revenu**.
- **Pilotage budgétaire**, analyse des performances et actions correctives.

#### Responsable des ventes Senior | The Source - Juin 2018 - Janvier 2022, Paris, France

- Stratégie de **commercialisation / élaboration de l'offre**
- **Stratégie d'acquisition** visant à établir des contacts avec des prospects **dirigeants C-levels**. Résultats : **60 %** de taux de RDV.
- Recrutement, intégration et **gestion de 3 stagiaires** avant-vente pour la prise de rendez-vous.
- **Développement commercial** et acquisition de **grands comptes** dans le secteur du **Luxe** et de la **Beauté** (c'est-à-dire L'Oréal, LVMH...).

#### Cofondateur | Tryber Ltd - Février 2016 - Février 2018, Dublin, Irlande

Application mobile pour la prise de rendez-vous beauté et bien-être.

- Conception de l'**UI** et **UX**. **Développement du prototype iOS** en collaboration avec une équipe de deux développeurs située en Inde.
- **Stratégie de mise sur le marché**, positionnement, **identité de marque** et identité **visuelle**.
- Conception du **business plan**, **présentation** auprès des **investisseurs** et des incubateurs.

#### Responsable des opérations commerciales et coach EMEA | Google - Septembre 2012 - Décembre 2016, Dublin, Irlande

- **Gestion des opérations commerciales (160M\$)**, **liaison** entre 2 vendors de Google et les équipes **Google Central au siège monde**
- **70 agents commerciaux** sous-traitants et managers sur **9 marchés** et **2 sites**.
- Responsable des objectifs commerciaux de l'équipe EMEA : **revenu 105%**, **couverture 110%** et **pénétration 115%**.
- **Lancement opérationnel** : design de l'**onboarding**, des KPIs, de la "**quality insurance**", ressources et **coaching "1 to 1"** et "**1 to many**"
- Développement d'**initiatives** visant à **augmenter le revenu** et à **optimiser l'efficacité commerciale et opérationnelle**.
- **Collaboration continue** avec 8 homologues régionaux (USA, Inde).

#### Responsable des ventes et des acquisitions | Google - Janvier 2011 - Octobre 2012, Dublin, Irlande

- **Acquisition de grands comptes** (CPG, Mode et Beauté) sur le marché français. Environ 25 acquisitions, **250 K\$/trimestre**.
- **Pilotage d'un projet de test d'équipe avant-vente** sur les marchés **français, italien et espagnol** : **recrutement de trois stagiaires**, formation, coaching.
- Suivi de la **performance** et stratégies correctives.

#### Responsable des grands comptes | Marky's Group - Juin 2007 - Décembre 2010, Miami, États-Unis

- **Acquisition et expansion de comptes stratégiques** : distributeurs de caviar, restaurants et hôtels de luxe, **XM\$/an, +22% YoY**
- Gestion et développement du **compte clé retail** Whole Foods Market.

### ÉDUCATION

**MASTER en Management, Spécialisation en Ventes et Négociation. | SKEMA - Lille, France.**

**2007 Classe préparatoire aux diplômes des Grandes Écoles | Classes Prépa HEC - Orléans 2003**

### COMPÉTENCES

**Outils et systèmes** : Office, Salesforce, Pipedrive, HubSpot, Lemlist, Phantombuster, Dropcontact, Zapier, Sales Navigator, MailChimp, Canva, outils d'IA | Google Analytics, Google Ads, Meta Ads Manager. **Anglais** : Courant

### CENTRES D'INTÉRÊTS

Dessin, vinyles et concerts, tennis. Voyages en solitaire et photographie.