

Audrey LOPEZ

DIRECTRICE MARKETING ET COMMUNICATION

PROFIL

Experte en Gestion de marque et marketing possédant plus de 15 années d'expérience à titre de responsable marketing et gestionnaire de marque. Habile à concevoir des stratégies et exécuter les changements. Solides compétences pour l'analyse, la prise de décisions et l'organisation. Excellente communication autant à l'oral qu'à l'écrit, avec un leadership efficace, un style de gestion pratique et un degré élevé de professionnalisme.

COMPÉTENCES

MARKETING ET MARQUE

- Management de projets internationaux
- Management de marque et d'image
- Marketing numérique BtoB et BtoC
- Stratégies marketing et de marque
- Stratégie et plans media
- Reporting et outils d'optimisation
- SEO, SEA, SEM et SMO, paid search (CPC)
- Définition des audiences, objectifs
- Consumer profile, consumer Journey
- Stratégies e-marketing et CRM, rétention
- Marketing produit
- Management des fournisseurs
- Relations publiques
- Management des partenariats, licences
- Management de communautés
- Management de contenu
- Management de projets multi-marques
- Amélioration des processus
- Analyste de données
- KPIs et de plans d'optimisation
- Remarketing, taux de conversion
- Animation des ventes et de réseaux

COMMUNICATION ET RELATIONS PUBLIQUES

- Relations publiques
- Plans communication externe / Interne
- Charte graphique (VBI)
- Communication digitale et interne
- Gestion des événements
- Supports de communication
- Gestion de site internet
- Communiqués de presse
- Communication éthique
- Communication corporative

MANAGEMENT

- Gestion de budgets : 19M\$
- P&L, prévisionnels, planification
- Management : 15 personnes
- Développement d'équipe
- Recrutement, accompagnement
- Développement de carrière sportive
- Gestion des stratégies ROI
- Leader, inspirante, presseuse de décisions, bienveillante, empathique, éthique, orientée vers les résultats

BUSINESS

- Prospection et négociations internationales
- Fidélisation, programmes de rétention
- Réponse aux appels d'offre
- Anticipation de marchés, benchmarking
- Gestion des partenariats
- Sponsoring
- Bonnes pratiques
- Contrats légaux

LANGUES

- FRANÇAIS – Natif
- ANGLAIS – Courant
- ESPAGNOL - Intermédiaire

FORMATION

Depuis 2017

Leadership
Sens de l'influence
Communication efficace
Intelligence émotionnelle
Prez'Expert (Power Point Pro)

CCP FITEC – IT CONSULTING

ServiceNow 2017

Gestion de projet TI
Sys Admin / PPM / Boot Camp
ServiceNow

Certification ITIL FONDATION-2017

MASTER 2 / Maîtrise - MCGO 2014-2017

Management de la
Communication Globale des
Organisations (VAE)
Université de Versailles St
Quentin-en-Yvelines - France

MASTER 1 – COMMERCE INTERNATIONAL - 2001

Option Marketing &
Communication
I.A.E. Montpellier - France

DUT SGM – Sciences et Génie des Matériaux - 1999

I.U.T. Nîmes (DEC technique)
Option Environnement et
Énergies propres

INFORMATIQUE

Pack Office Pro
Google Analytics
Power BI
Ad Words
FB Business Manager
MailChimp
ServiceNow
CA PPM
MS Project
Google Drive
Photoshop



+1 438 490 1131



Sherbrooke



audrey.lopez78@gmail.com



<https://fr.linkedin.com/in/audrey-lopez78>



www.audrey-lopez.com

Audrey LOPEZ

DIRECTRICE MARKETING ET COMMUNICATION

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

BRP Depuis 2017 Sherbrooke, QC	LEAD GLOBAL MARKETING MEDIA CAN-AM ON-ROAD / SPECIALISTE DE MARQUE CAN-AM ON-ROAD - Management et optimisation de la stratégie de marque, plans médias alignés avec la "consumer journey" et les ventes au détail – budget géré : 19M\$, gestion des prévisionnels et planification budgétaire - Mise en place des KPIs, audiences, objectifs, analyses, reporting, gestion des publicités, amélioration des outils media - Management de projets transversaux (multi-brands), optimisation des process internationaux - Reporting au haut management, optimisation des outils tels que Datorama, Power Bi, création de tableaux de bord - Facebook / Instagram (Business Manager) / YouTube SEM, SEO, display, vidéo, TV (tradi., addressable), OOH CPC - Analyste de données, suivi des KPIs et des ads, création d'un "sentiment score" pour les stratégies sociales payantes - Excellents résultats – Campagne Ryker 2019 : Lien YouTube: 2B impressions, 40% of new entrants, 62k app installs
COPRIME 2017 - France	ANALYSTE FONCTIONNEL / CONSULTANTE INFORMATIQUE - Pour BIC WORLD : Implémentation de CA PPM en v15.1 sur les régions Amérique du Nord, Amérique Latine, et Europe (Puis Asie Pacifique et Middle East en lot 2), reprise de données, XOG - Analyse du besoin, rédaction des Spécifications fonctionnelles, animation d'ateliers, paramétrages, reporting
CLASSIQUE AUTOMOTIVE 2014 – 2017 France	RESPONSABLE DES PARTENARIATS / CONSULTANTE MARKETING ET COMMUNICATION - Négociations internationales avec les constructeurs automobiles, des écuries de courses, des personnalités publiques - Création de projets sur-mesure, décisions stratégiques de marque (Course des 24H du Mans) - Relations publiques et plans media, marketing et communication (Nissan Nismo, Ford, McLaren, Bugatti, Rebellion) - Management des événements, gestion des VIPs, shows (présentation de voitures Bugatti - Chiron, McLaren, Ginetta) - Consultante en sport automobile et agent sportif, gestion des communautés pour les écuries, appels d'offre
BULKYPIX 2013 – 2014 France	DIRECTRICE MARKETING ET COMMUNICATION - Management et restructuration des équipes communication et marketing : 15 personnes, optimisation des processus - Supervision de la stratégie marketing et du positionnement des jeux en ligne sur iOS/Android/Web, PC, Mac et Steam - Management du benchmarking, des enquêtes consommateurs, de l'analytique et du marketing digital - Mise en place de nouveaux outils : d'une infolettre interne, d'une communication corporative, de nouveaux supports médias, d'un outils CRM (MailChimp), et d'un outil interne de management de projets marketing - Membre du Comité de Direction, Responsable des licences de jeux et de marque (Astérix, Lone Wolf, Abalone) - Choix et développement des modèles économiques (payant, free to play, achats in-app), monétisation des jeux
RAIGI 2008 – 2013 France	RESPONSABLE MARKETING, COMMUNICATION ET COMMERCIALE, EMEA - Révision de l'identité visuelle et de la stratégie marketing pour toutes les pièces en polyuréthane (R&D) - Révision de la stratégie et des outils de communication, nouveau site Internet, catalogue et stand de salons - Prospection EMEA, programme de fidélisation et suivi clients, réponse aux appels d'offre, analyses coûts / risques - Réussite des objectifs avec 1,5MS de chiffre d'affaire atteint
L.A. ONE 2007 – 2008 France	ENTREPRENEUSE (chef d'entreprise) – Agence de Communication et de Marketing automobile - Repositionnement global de la marque Gulf Oil International, co-branding, plans média et de contenu, plans digitaux - Anticipation de marchés, plans de communication / sponsoring long terme (2-3 ans) avec les partenaires de G.O.I. - Gestion des partenariats, du Marcom pour l'équipe de course Trading Performance (Suisse), budget : 675K\$ - Gestion de la carrière sportive de Karim Ojeh – équipe Barazi Epsilon LMS LMP2- Budget : 570K\$ - Développement du partenariat Gulf Oil International/ Karim Ojeh – Budget : 225K\$ - Gestion du contrat légal - Opérations événementielles, promotion et marketing – Budget : 285K\$
JMB RACING 2006 France	RESPONSABLE MARKETING ET PARTENARIATS - Recherche, négociation et suivi des partenariats et de sponsors (tous secteurs) : Dietsmann, Ferrari, FIA - Vente d'espaces publicitaires (sur voitures de course), packages de communication et renouvellement de l'outil CRM - Création des plans de communication et marketing (Total, Volvo) BtoB et BtoC, chiffre d'affaire : 1,13M\$ - Relations publiques internationales, recherche de pilotes, promotion de l'offre de stages de pilotage : 4,5M\$
LA SQUADRA 2001 – 2005 France	RESPONSABLE COMMUNICATION, RP ET PARTNERARIATS - Développement et gestion du marketing digital et des stratégies de marques pour des compagnies automobile et IT - Gestion d'une équipe d'ingénieurs d'affaires et de chargés de projets marketing (5 personnes), recrutement - Management des événements, des salons professionnels, des kick-off, et gestion des relations internationales - Gestion de la communication et du sponsoring,ancements produits : Xbox Forza Motorsports, Stratégie marketing pour Bouygues Telecom, plans marketing pour Citrix Access. Autres clients : Volvo, Mini, BMW, Brocade - Consultante en gestion de la marque pour : Gulf Oil International, Ford, LeasePlan - Objectif de chiffre d'affaire atteint (2005) : 2M\$ (budget récolté et géré)