Emmanuelle TROUILLOT
32 ans – Vie maritale – 2 enfants
16 chemin d'Al Noble – 31770 Colomiers

Tél. : 06-64-88-71-47
Email : emmatrouillot@orange.fr
Site Web : http://etrouillot.free.fr

Expériences

Depuis 2002 : (6 ans) **Apside Multimédia** (Paris – Toulouse – Montpellier) – www.apside-multimedia.fr / www.apside.fr
Prestataire de solutions E-learning / Accompagnement au changement / Communication Web
Depuis Février 2006 : Responsable de Centre – Apside Multimédia
De Juillet 2002 à Janvier 2006 : Ingénieur d'affaires – Service multimédia du Groupe Apside (SSII)

2000-2001 : (1 an) **Compuware** (Montréal – CANADA) – www.compuware.com
Fournisseur de services informatiques
Chef de projets Web

1999-2000 : (1 an) **Sudimplant** (Toulouse) – www.tbr-group.com
Fabricant et distributeur de produits d'implantologie orale
Responsable marketing (business to business)

1996-1999 : (1 an et ½) Divers stages – Marketing / Vente : Agence IPC Paris, Afeji, Bongrain, Distrifrance, La Poste, Sylvalys

Compétences

- **Développement commercial :**
  - Prospection de nouveaux comptes, réponse aux appels d'offres, actions de référencement,
  - Fidélisation et développement des comptes clients,
  - Analyse des besoins, étude de solutions personnalisées avec l'équipe technique, négociation commerciale.

  Exemples de comptes gérés chez Apside Multimédia (CA 2002 : 300 000 €HT / CA 2007 : 900 000 €HT):
  Reprise et développement de comptes : AGF, Airbus, Enac, Essilor, INA, La Poste, Thalès Services,…
  Ouverture de comptes : Aga Médical, Air France, Akerys, Ardesi, Cned Toulouse, Eads CCR, Intégral Process, Mairie de Toulouse (CVDU), Michelin, SNCF,…

- **Encadrement :**
  - Recrutement,
  - Gestion quotidienne des collaborateurs en mode forfait ou en mode assistance technique,
  - Entretiens annuels.

  Exemple de l'équipe encadrée chez Apside Multimédia : 15 personnes
  1 responsable technique, 3 chefs de projets et 1 équipe pluridisciplinaire

- **Gestion de projets :**
  - Réalisation de cahiers des charges, dossiers de conception générale et détaillée,
  - Planification et suivi des projets, coordination d'équipes de production et de prestataires externes,
  - Mise en place d'indicateurs de performance (ROI) et de procédures qualité.

  Exemples de projets gérés :
  Réalisation de bases de données pour gestion de la relation client, d'un catalogue produits B to B, de divers sites Internet, organisation d'un symposium professionnel,…

- **Stratégie et administratif :**
  - Détermination d'indicateurs, suivi et analyse de tableaux de bords,
  - Elaboration et mise en place d'actions stratégiques,
  - Actions de reporting.

Connaissances

- **Ingénierie en communication et e-formation :**
  - E-marketing, communication interactive, e-commerce, CRM,
  - Accompagnement aux changements, e-formation, pédagogie par objectifs, LCMS, SCORM.

- **Outils informatiques et culture Internet :**
  - Traitement de texte (Word), tableaux de bords (Excel), planning (MS Project), base de données relationnelles (Access), story-boards/schémas (Visio), supports de présentation (Powerpoint), environnement Web.

- **Anglais fonctionnel**

Formations

- 1999 : Diplômée du **Mastère " Marketing Direct & Commerce Electronique "** – Ecole Supérieure de Commerce de Lille.
- 1998 : Diplômée de l'**Ecole Supérieure de Commerce de Toulouse** – Option marketing.

Capacité d'analyse / Rigueur / Autonomie & Esprit d'initiative