



LUDOVIC CHARTIER

COMMERCIAL

Diplômé d'un Master 2 en Marketing Communication et Médias, j'ai acquis une solide expérience professionnelle de plus de 10 ans dans différents domaines.

De nature dynamique et sociable, le commerce, le marketing et la communication sont des domaines dans lesquels je m'épanouis pleinement.



38 ans



Le Perreux-sur-Marne (94)



06 70 03 13 88



chartier.ludovic@gmail.com



Permis A et B

FORMATIONS

Master 2 - Marketing Communication & Médias
ISC, en alternance, Paris - 2010

Master 1 - Responsable en Gestion
ESAM, Groupe IGS, en alternance, Paris - 2009

BTS - Assistant de Gestion PME-PMI
École Nationale de Commerce, Paris - 2006

COMPÉTENCES

- Animation commerciale
- Prospection commerciale
- Négociation
- CRM
- Pack office
- Stratégie marketing
- Marketing direct
- Communication 360°
- Reporting
- Conduite de projet
- Événementiel
- Management

QUALITÉS

- Bon relationnel
- Réactif
- Rigoureux
- Volontaire
- Créatif
- Esprit d'équipe
- Organisé
- Curieux

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Saint-Maur-des-Fossés et alentours

2019 à ce jour - Agent commercial immobilier (entrepreneur individuel)

- Accompagnement, conseils, suivi pour l'achat/vente/location
- Gestion du portefeuille clients
- Prospection
- Estimation et commercialisation de biens
- Rédactions de documents légaux, constitution du dossier juridique et technique, suivi notaire

NEUBAUER DISTRIBUTEUR JAGUAR, Paris 15

2015-2019 - Responsable marketing et communication

- Communication multicanal : digitale, print, radio, marketing direct
- Stratégie marketing : définition du plan marketing et respect des pré-requis constructeur
- Stratégie commerciale : définition des orientations de la politique commerciale
- Événementiel : organisation d'évènements test drive, visibilité produits, lancements produits, soirées, salons, ventes privées
- Partenariats : club de tennis, club de golf, galerie d'art
- CRM : conquête, fidélisation, administration de la base de données, extractions
- Communication : brief agence pour création de supports
- Gestion budgétaire
- Reporting : analyse mensuelle des activités

LAPEYRE - Groupe Saint-Gobain, Aubervilliers

2012-2015 - Chef de projet marketing relationnel

- Marketing direct : gestion des campagnes multicanal
- Programme de fidélité : pilotage opérationnel et refonte
- CRM : analyse, administration de la base clients et paramétrage de l'outil CRM
- Reporting : analyse mensuelle des activités
- Communication : brief agence pour création de supports
- Animation commerciale : mise en place d'outils d'animation pour le réseau

2010-2012 - Analyste CRM

- Marketing client : réflexion sur les orientations stratégiques
- Marketing relationnel : déploiement du plan d'action multicanal
- CRM : administration de la base client et paramétrage de l'outil CRM
- Reporting : analyse mensuelle des activités
- DataMining : extraction des données, analyse des résultats des campagnes de fidélisation et de conquête

2006-2010 - Chargé d'études marketing

- Études marketing : écoute des besoins du marketing produit, extraction de données, suivi hebdomadaire des différentes promotions, palmarès de vente
- Marketing client : réalisation d'enquêtes clients sur le terrain
- Reporting : analyse mensuelle des activités
- Programme de fidélité : gestion et analyse "Carte Privilège"