



Gestion de projets, de partenariats et de ventes en ligne - Conception et développement de formations
Connaissances Marketing et CRM : Analyse, Reporting, Planning et Stratégie
Management et accompagnement - Business Analyst Salesforce



CONTACT

1 rue Pixérécourt
75020 Paris
06 13 49 44 79
maite.solbreux@gmail.com



28 ans
Permis B



FORMATIONS

2015 (2,5 mois) : **Formation Consultante digital**, Mention Très Bien - *Fitec*

2007 - 2011 : **Master 2 Management Spé. Marketing**, Mention Bien -
Neoma Business School, Reims (EQUIS, AMBA, AACSB)

2010 (6 mois) : **Echange universitaire au Mexique**, Cours programme MBA
Marketing et Economie - *Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM)*

2006 - 2007 : **Licence 2 MASS**, Parcours Economie - *Université Panthéon Sorbonne*



INFORMATIQUE

- ★ ★ ★ Pack Office
- ★ ★ ☆ Salesforce/Dataloader
- ★ ★ ☆ Aborda Offline
- ★ ☆ ☆ Odaseva
- ★ ☆ ☆ Dreamweaver
- ★ ☆ ☆ Google Analytics
- ★ ☆ ☆ Facebook/LinkedIn ads
- ★ ☆ ☆ PAO (Photoshop, Illustrator, InDesign)



CERTIFICATIONS

- * Salesforce ADM201
- * ITIL® V3
- * Méthodes AGILE / SCRUM



LANGUES

- ★ ★ ☆ Espagnol
- ★ ★ ☆ Anglais - TOIEC : 850



INTERÊTS

- * Responsable pôle danse
Association « Lov'Art »
- * Co-responsable pôle
décoration et logistique
Association « Admi'Rémois »
- * Danse - 21 ans de pratique
- * Théâtre - 9 ans de pratique



EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Oct. 2015 – Auj. (CDI) : **Business Analyst Salesforce - El-Technologies** (92)

- * Modélisation de processus et configuration de la solution en fonction des besoins
 - * Rédaction de documentation technique (expression de besoins, spécifications, etc.)
 - * Coordination entre les différents acteurs (clients, métiers, MOA, développeurs, prestataires, etc.)
 - * Migration de données et déploiement d'interfaces
 - * Préparation à la mise en production puis mise en production
- Mission Heineken (7 mois) - Mise en place d'évolutions. TMA. Traitement de données*

Janv. 2015 - Mars 2015 (CDI) : **Chef de produits Formation - Infopro Digital** (92)

- * Développement de formations : conception, développement, suivi de gammes
- * Identification des besoins et des thématiques puis rédaction des programmes
- * Sélection, management des formateurs, rédaction des supports marketing

Juil. 2012 - Déc. 2014 (CDI) : **Chef de projet e-marketing - vente-privee.com** (93)

- * Organisation de ventes événementielles et coordination des services internes
- * Gestion de la relation marque et planification des étapes de production
- * Formalisation des documents et garantie des délais et de la qualité
- * Analyse de fin de vente, mise en place de procès et rôle de marraine

Projets : refonte du logiciel back office Rosedéal et développement du logiciel Billetterie

Juin 2011 - Fév. 2012 (Intérim) : **Chargée Plan Media Div. Entertainment - Reed MIDEM** (75)

- * Gestion des partenariats en anglais et en espagnol
- * Suivi logistique et promotionnel, coordination des prestations échangées et tracking
- * Gestion administrative des contrats d'échange, reporting puis analyse

Juin 2009 - Déc. 2009 (Stage) : **Chargée de partenariats - Mondadori France Digital** (75)

- * Mise en place et planification de partenariats jeux concours (temps, cible, dotation, coûts)
- * Gestion des créations graphiques de la conception à la livraison, reporting et analyse
- * Gestion administrative, traitement des bases des gagnants et des réclamations