



Cécile TABARIN, intervenante / formatrice

« Si le savoir-faire de l'entreprise est sa raison d'être, le faire-savoir est la garantie de sa pérennité »

 **conseil**
études | stratégie | développement

 **web**
sites internet | réseaux sociaux

 **communication**
identité | supports | médias

 **formation**
management | marketing | digital



Qui suis-je ?



CECILE TABARIN

✉ ctabarin@gmail.com

☎ 06 26 94 14 19

✉ 250 chemin de Seillères – 38160 CHATTE

Née le 30/08/1966 – Mariée – 3 enfants

Plus de 20 ans d'expérience...

dont 19 ans en PME et 4 ans en Agence Conseil

Stratégie digitale ■ *E.commerce* ■ *Webmarketing*

Vente par correspondance ■ *Marketing direct* ■

Marketing et communication cross-canal ■

Relations presse ■ *B2B* ■ *B2C* ■



COMPETENCES CLES

- ✦ Digital, webmarketing, cross-canal
- ✦ Stratégie marketing et communication
- ✦ Qualités rédactionnelles, production de contenu SEO friendly
- ✦ Maîtrise de la chaîne graphique de la relation presse
- ✦ Gestion de projet, SMQE
- ✦ Management d'équipe

APTITUDES

- ✓ Créative, dynamique, réactive
- ✓ Rigueur, sens de l'organisation
- ✓ Excellent relationnel

FORMATIONS

- 2012-13 : Anglais Wall Street Inst.
- 2011 : Techniques de la platurgie
- 2007 : « Manager de jeunes collaborateurs » IMUS Annecy
- 1988 : Maîtrise Information et Communication – Options publicité, relations presse – MB
- 1987 : Licence Information et Communication MB
- 1985 à 1986 : Classes Préparatoires Hyppokhagne, Khagne. DEUG Hist. /Géo.
- 1984 : Bac littéraire

LANGUES ET INFORMATIQUE

- ➔ Anglais et Allemand
- ➔ Pack Office - Internet
- ➔ Photoshop niveau intermédiaire
- ➔ Web analytics

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Depuis 2012 **Conseil en web & communication - Directrice**

Boostacom (St Marcellin 38)

Accompagnement personnalisé des PME et TPE dans la définition de leur stratégie de communication et la réalisation supports on et off-line.

• **Web** : création de site internet vitrine et e-commerce, gestion de projets web, e-mailings, réseaux sociaux, SEO, web contenus...

• **Marketing et communication** : étude de marché, stratégie, prospection et fidélisation, réalisation de supports de communication.

• **Formation** : stratégie digitale, marketing, communication, management.

2014 **Directrice associée – Responsable Pôle Digital**

Faena (St Marcellin 38) – Agence de communication

Audit identité numérique, stratégie digitale, gestion des projets web, suivi clientèle. Création de site internet, e-mailing, réseaux sociaux, SEO. Management de 4 pers.

2012 **Co-fondateur et auteur culinaire**

Editions Delbart (26) – Maison d'édition de livres de recettes

Création et rédaction des recettes. Conception des livres. Site internet. Relations presse.

2010 à 2013 **Responsable webmarketing et marketing opérationnel**

Stipastics (Beauvoir en Royans 38) Dispositifs médicaux plastique.

Réalisation des supports de communication. Animation de 6 internet multilingues. Relations presse. Management 3 pers.

Trophée Plasturgiste 2012. Pharmapack Award 2013. Prix Excellence Industrielle L'Usine Nouvelle 2013. CA E-commerce B2C x 3.

2008 à 2010 **Chef produit e-commerce, responsable webmarketing**

www.kookit.com (Lyon 69) E-commerce d'ustensiles de cuisine

Affiliation, gestion éditoriale « SEO Friendly », e-newsletters. Partenariats web et presse. Sourcing, achats. Management 5 pers.

Trafic 120 000 VU/mois. Partenariats Canal +, Marmiton, Prisma Presse, Un diner presque parfait. CA x 2.

1994 à 2008 **Directrice marketing et communication**

Mathon (St Marcellin 38) Vente à distance d'ustensiles de cuisine

Stratégie. Réalisation de catalogues, mailings, e-mailings. Suivi de fabrication jusqu'à l'impression. Prospection et fidélisation, primes et cadeaux. Relations presse. Marketing produit. Gestion des prestataires budget 1,8 M€. Management 12 pers.

6 millions de catalogues/an avec 13 éditions différentes, 5000 shoots photos/an, 350 parutions presse/an, CA x 3 de 1999 à 2006.



Mes compétences à votre service



Conseil

Comprendre le marché et définir la stratégie qui développera les ventes.



Web

Adopter le digital et placer l'entreprise en première position.



Communication

Construire l'identité de l'entreprise et mettre en valeur ses savoir-faire.



Formation

Former aux nouvelles technologies et bonnes pratiques.



Une vision à 360° centrée sur la performance.

Communiquer vers la bonne cible, au bon moment, avec le bon support.



Sujets de formation

- **Communication, marketing, stratégie digitale, réseaux sociaux...**
Des formations sur-mesure et actualisées, pour vos étudiants !

Exemples de formation 2014/2015 :

- **Formations tout public**

- Animer un site internet et ses réseaux sociaux
- La communication au service de l'entreprise
- Digitalisation de l'entreprise : attraits, freins, processus
- E-crm, data, tableaux de bord : les enjeux de la donnée
- Rédiger un devis, optimiser sa prospection
- Organiser un événementiel, participer à un salon
- Bonnes pratiques de la négociation
- Communication interpersonnelle et savoir-être

- **Management de la Communication stratégique et digitale M2**

- E-réputation, community management (module 19 H)

- **Bachelor RDUC / RDCM**

- Plan de communication (module 16H)
- Marketing stratégique et opérationnel (module 12H)
- Communication web (module 21H)

- **Management de la communication et du marketing intégré M1 M2**

- Marketing cross-canal (module 20 H)
- Stratégie digitale (module 34 H)
- Ecriture web SEO friendly (module 14H)
- Stratégie web et projets web (module 29 H)

- **Management d'unité commerciale M2**

- Stratégie digitale (module 28 H)
- Webmarketing et community management (module 28H)





Ma motivation : partager mon expérience

Depuis 20 ans, je «booste» mes neurones pour mettre en place des stratégies de communication efficaces, on-line et off-line... Et je reste enthousiaste comme au premier jour!

- **C'est cette passion pour un métier** toujours en mouvement, cette créativité associée à une rigueur sans faille, ces stratégies BtoC et BtoB vécues de l'intérieur, que je souhaite transmettre aux étudiants en tant qu'intervenante professionnelle.
- **Dans un monde où les marchés et les technologies évoluent sans cesse**, il faut savoir innover tout en prenant le recul stratégique nécessaire sur les outils. Comment assurer la visibilité de son entreprise et la mettre en valeur? Comment recruter de nouveaux clients et fidéliser les anciens? Comment bâtir une stratégie de communication efficace, centrée sur la performance? Comment animer son site internet et ses réseaux sociaux? Des problématiques riches et variées, qui sont notre quotidien professionnel et qui rejoignent vos enseignements.
- **Avec une double expertise web & print**, j'ai pu mesurer sur le terrain toute l'efficacité du cross-canal. Aujourd'hui, j'accompagne les PME dans la définition de leur stratégie de communication, avec des actions ciblées, des supports sur-mesure et des formations adaptées à leurs besoins.
- **Maître de stage ces 10 dernières années** en entreprise, intervenante professionnelle en Bachelor et Master de filières marketing, communication et commerce, je mets à votre disposition mes compétences et mon expérience. N'hésitez pas à me contacter !



Référence écoles et formation



LYON



LYON



VALENCE



LYON



LYON



LYON





Un besoin en formation ?
Contactez-moi!



Cécile Tabarin

BOOSTACOM – 250 chemin de Seillères – 38160 Chatte



06 26 94 14 19



ctabarin@gmail.com



www.boostacom.fr



/agenceboostacom