



Laurence TUISAT

Orléans - 06 21 47 20 02 – Permis B
ltuisat@gmail.com - [Profil LinkedIn](#)

Cheffe de projet Marketing & Développement BtoB

Expérimentée en stratégie, marketing commercial
et animation de communautés, je stimule l'engagement
de vos équipes et la croissance de vos activités

Formation et Diplômes

- . **Master 2 Communication et Marketing Stratégique** - EFAP Lyon - 2023
Rapport : la marque employeur, au cœur des stratégies de communication
- . Management d'équipe, KRAUTHAMMER
- . Management transversal, CEGOS
- . DESS Economie d'entreprise
UFR Sciences Economiques, BESANCON

Langue

- . Anglais B1 avancé

Informatique

- . CRM : Kinexo, Salesforce, Microsoft Dynamics, Brevo
- . Microsoft365, Power BI, Canva
- . IA : Claude, ChatGPT

Engagements associatifs

- . **Depuis 12/2025** - Maison des Cadres du Loiret, **membre active Groupe Communication** : pilotage de la production, création de contenus pour les newsletters et post LinkedIn hebdomadaires, coordination d'actions citoyennes
- . **Depuis 02/2025** – [RCF Loiret](#), animatrice du podcast mensuel « Vous avez dit culture ? » : ligne éditoriale, planning, sourcing, préparation et animation
- . 1992 -2011 - Membre d'associations culturelles

Centres d'intérêt

- . Comédienne
- . Spectacles vivants, cinéma, voyage

Compétences

- . **Marketing stratégique** : veille, étude de marché, positionnement et offre, plan marketing
- . **Marketing opérationnel** : génération de leads, CRM, plan commercial, animation de communautés, événements promotionnels
- . **Vente** : aisance relationnelle, capacité d'écoute et d'adaptation, rédaction devis, argumentation, négociation
- . **Communication** : prise de parole, création de contenus, animation événements
- . **Management et pilotage** : management équipe, gestion de projets, conduite du changement, coordination transverse, budget

Expériences Professionnelles

- 2015 - 09/2025 . Cheffe de projet communication et coordination d'événements pour [TEDx Orléans](#), association Loire et Idées
 - . Coordonner le pôle « Speakers » : curation éditoriale, sélection et accompagnement des intervenants, structuration du parcours => 4 éditions
 - . Concevoir le storytelling de l'événement et l'animer en tant que maîtresse de cérémonie => 5 conférences, de 30 à 400 participants, présentiel et distanciel
 - . Participer à la promotion : newsletters, contenu social média et billetterie
 - . Assurer le pilotage stratégique et opérationnel - période Covid
- 2013 - 08/2025 . Coordinatrice de projets et manager d'équipe pluridisciplinaire, jusqu'à 15 conseillers experts et 3 territoires pour [Cerfrance Alliance Centre](#), cabinet de conseils et d'expertise comptable,
 - . Concevoir **des dispositifs générateurs de leads interne** : sélection des contenus, conception d'outils pédagogiques, plan d'animation et de déploiement => +10% de leads qualifiés
 - . Déployer **des projets de transformation** : bêta-test, formation et accompagnement des métiers => **deux CRM** - 85% d'appropriation en 6 mois
 - . **Animer et développer un club d'entrepreneurs** : conception du programme, sélection d'experts, prospection des membres => taux de satisfaction : 95%
 - . **Piloter la performance** : suivre les indicateurs d'activité dont le **pipe commercial**
- 2009 - 2012 . Responsable de l'animation métier du conseil et développement des offres pour [Cerfrance Alliance Centre](#), cabinet de conseils et d'expertise comptable,
 - . Contribuer à la **construction d'offres de service** : périmètre, fiche produit, argumentaire
 - . Déterminer le **plan de déploiement et de formation commerciale** en phase pilote => CA : +10%
 - . **Animer des communautés métier** : aide à la vente, partage des pratiques et veille sectorielle => 35 conseillers, +15% sur la valeur de mission
- 1998 - 2008 . Conseillère de Dirigeants TPE-PME « Stratégie marketing et commerciale » pour CER45, cabinet de conseils et d'expertise comptable, Loiret
 - . **Développer et fidéliser** un portefeuille de 80 clients => CA : 100k€
 - . Accompagner les dirigeants sur leur **stratégie marketing et commerciale** : études de marché, analyse concurrentielle, segmentation et positionnement, plans marketing et plan d'actions commerciales => un cas client devenu référence au sein du réseau et d'un parcours de formation-conseil « Entreprendre et Réussir »
 - . Concevoir le **plan d'actions commerciales** des prestations conseil de l'agence
 - . Organiser et animation des événements de promotion des offres conseil