



# Responsable Marketing

Experte du marketing produit et client, créative, je construis des offres percutantes et rentables en faisant bouger les lignes dans vos projets

## Alexandra MOSSAKOWSKI

Rebréchien, Loiret  
06 03 29 92 79  
[mossakowskialexandra@gmail.com](mailto:mossakowskialexandra@gmail.com)

## Soft skills

Esprit d'équipe  
Capacité à fédérer  
Adaptabilité

Capacité d'analyse  
Autonomie  
Persévérance  
Créativité

## Informatique

Microsoft 365, Intelligence Artificielle  
WordPress, Canva

SAP, Power BI, My Report  
Salesforce, E-deal CRM  
Sales Force Marketing Cloud

## Langues

Anglais : C1  
Allemand : C1  
Polonais : C2

## Formation

ESSEC promotion 2002,  
Majeure Marketing des Produits de Grande Consommation

## Centres d'intérêt

Ecriture  
Trekking : Pérou, Canada, Islande, Ténérife  
Snorkeling : Maldives, Egypte

## Compétences

- Construire une stratégie marketing B2B - B2C
- Lancer de nouveaux produits et services
- Piloter la performance
- Définir un plan d'actions commerciales
- Marketing digital, communication 360°
- Gérer des projets complexes
- Conduire le changement
- Manager une équipe
- Négocier les contrats fournisseurs
- Déployer un CRM, analyser la data

## Expériences professionnelles

- Depuis 10/25 Membre active du Groupe de Travail Relations entreprises MAISON DES CADRES DU LOIRET, Saint-Jean de la Ruelle  
- Développer des partenariats avec les entreprises de la région
- 2023 – 09/25 Responsable Marketing B2B  
GROUPE ATLANTIC, Saran  
- Définir la stratégie marketing distributeur Thermor  
- Piloter la performance des actions marketing et commerce  
- Développer la visibilité de marque en digital : web, réseaux sociaux, en magasin : PLV, TV ou lors d'événements : salons, conférences ou formation,
- 2017 – 2023 Chef de Produits / Acheteur – Peinture et décoration – 80M€  
MR BRICOLAGE SA, La Chapelle St Mesmin  
- Refondre le parcours client sur le linéaire « peintures et lasures extérieures »  
- Développer 8 gammes à marque propre performantes et rentables  
- Lancer la 1ère gamme de lasures biosourcées en marque distributeur  
- Communiquer à 360° l'offre décoration intérieure
- 2015 – 2016 Responsable Marketing et Relation Client  
CHAMBRE DU COMMERCE ET DE L'INDUSTRIE DU LOIRET, Orléans  
- Déployer le logiciel de CRM de l'appel d'offres à la recette  
- Piloter la politique de relation client à 360°: animation call center, coordination des campagnes digitales, site web
- 2014 – 2015 Responsable Développement International  
GROUPE PARTNAIRE, Orléans  
- Rechercher et auditer les partenaires potentiels en Pologne  
- Faire accepter aux agences françaises le service de détachement de salariés polonais
- 2008 – 2013 Chef de Produits / Acheteur – Décoration – 50M€ de CA  
LEROY MERLIN France, Lezennes  
- Développer un nouveau linéaire et nouvelle gamme de tringles à rideaux, CA+10%  
- Refondre le rayon décoration - méthode « vision »  
- Gérer le compte d'exploitation et négocier les contrats annuels  
- Piloter les appels d'offres internationaux pour 10 BU du groupe ADEO – cahier des charges produits, sourcing, qualité, packaging
- 2003 – 2008 Directrice adjointe Marketing et commercial  
Cabinet d'études TOPOLAB », Villeneuve d'Ascq  
- Développer le portefeuille de clients France et international, CA +45%  
- Fédérer et manager d'une équipe de 12 personnes