



Alexandra MOSSAKOWSKI

Rebréchien, Loiret

06 03 29 92 79

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

Responsable Marketing

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

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