

Jonathan OUZIEL
58 rue de Montfort
78 190 Trappes
☎ 06 82 92 04 89
jonathan.ouziel@gmail.com
45 ans – Mobilité géographique



Key Account Manager / Responsable Commercial et Développement
+ de 15 ans d'expérience dans le développement commercial de clients à l'international

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Février 2021 *Senior Sales & New Business Development Manager – EMEA - Coradin*

(A ce jour)

- **Mise en place des actions commerciales et marketing** : identification des cibles (donneurs d'ordres des marques du secteur hygiène/beauté et santé, sous-traitants etc.) par domaine d'activités sur la zone EMEA, études de marché, réalisation d'outils de communication et d'aide à la vente.
- **Gestion d'un portefeuille de clients** français et Internationaux : prospection, études des besoins des prospects, visites sur les salons, présentations commerciales, etc.
- **Veille concurrentielle et promotion des produits & salons** où nous exposons sur les réseaux sociaux
CA : 8.100 KE, + de 15% de croissance du CA en deux ans.

2018-2020 *Sales & Marketing Event Consultant - Fédération Européenne des Aérosols / Aérosol Europe Zone Europe, Asie, Amériques, Proche-Orient*

- Organisation de congrès-expositions dans le secteur des aérosols
- Mise en place de la **politique de prix** et de la **stratégie Marketing & Communication**
- **Commercialisation** des stands et ventes d'outils promotionnels. **Promotion** sur les réseaux sociaux
- Réalisation d'**études de marchés** et de **plan de croissance** à l'International.

2015-2018 *Responsable Développement Europe, Amérique et Asie – Easyfairs - Artexis Group - Paris*

(A avril 2018)

- **Création et lancement** de Congrès-Exposition dans le domaine du Packaging à Paris, New-York et Shanghai. Définition de l'offre commerciale au niveau mondial, planification.
- **Commercialisation** des stands **+ de 600 exposants**, ventes d'espaces publicitaires (catalogue, site web, sponsoring), suivi des ventes, fidélisation clientèle. **(85% de taux de fidélisation chaque année).**
- **Veille concurrentielle, études de marché et promotion des salons** sur les réseaux sociaux
- **Encadrement** d'une équipe de deux personnes du service commercial
CA : 5.500 KE, 600 exposants, + de 60% de croissance du CA en deux ans.

2011-2015 *Responsable Commercial Grands Comptes – Oriex Communication – Congrès/exposition*

- **Organisation** de Congrès-Exposition dans le domaine du **Packaging** à Paris
- **Conception et mise en place des offres commerciales** : ciblage, envoi de newsletters et emailing à destination des exposants et des clients potentiels.
- **Prospection, commercialisation** des stands, ventes d'espaces publicitaires et suivi des ventes.
CA : 2.600 KE, 320 exposants, +90% de croissance du CA sur trois ans.

2007-2010 *Chef de projets Marketing – Oriex Communication - Le Pré Saint-Gervais, Congrès/exposition*

- **Marketing Direct** : Mise en place et coordination des campagnes (Newsletters, publipostage). à destination des exposants, fournisseurs d'emballages et des visiteurs des marques.
- **Partenariats et référencement** : recherche et suivi des partenaires (presse packaging et site web)
- **Communication** : réalisation d'outils de communication (brochures, documents d'annonce des salons, communiqués de presse et mise à jour du site Web).

FORMATION

2004-2005 **Master II - Spécialisation Marketing International** - I.N.S.E.E.C Paris

2003-2004 **Master I - Gestion des Entreprises – Management & Commerce** - Université Paris XII – Créteil

Langues **Anglais** : niveau avancé, **Allemand** : niveau scolaire

Informatique Utilisation courante des logiciels **Word, Excel, PowerPoint, Outlook et Internet**
Outil de gestion des ventes et de bases de données clients : **Sales Force**
Logiciels Marketing pour l'envoi de newsletters et e-mailing : **Brevo** (bonne maîtrise)
Certificats en Marketing Digital : **référencement Web SEA/SEO** et **Community Management**

INFORMATIONS COMPLEMENTAIRES

Voyages/découvertes Indonésie, Madagascar, Chine, Thaïlande, Etats-Unis, Maroc et Europe – voyages autonomes
Centres d'intérêts Lecture, musique du monde et contemporaine, cinéma asiatique, photographie
Divers ADF-PCD New-York 2016, Prix du meilleur lancement de salon à l'export – Prix interne