

Nathalie CARPENTIER-LAUVERJAT

13 rue des Fleurs - Bat A, App 01

33320 EYSINES

Tel : 06 17 29 89 29

contact@truffinade.fr

« Améliorer la relation entre un humain et son chien avec la SAS TRUFFINADE »

3 ans d'expérience en éducation canine positive et comportements canins

15 ans d'expérience dans l'univers de la communication, du marketing et du commercial - Anglais courant

Formations

2017 | Brevet Professionnel « Educateur Canin » - Méthode positive

Niveau Bac, CFPPA de Cibeins (*Misérieux 01*): Approche cynotechnique et cynophile, conduite d'un processus d'éducation canine avec gestion des propriétaires, management commercial d'une structure professionnelle.

2013 - 2014 | MASTER II Manager de la stratégie commerciale et marketing

Bac+5, Idrac - (*Lyon 69*): Outils marketing et techniques commerciales, stratégies d'aide à la décision, environnement de l'entreprise, gestion et finances, communication, management.

1999 - 2001 | BTS Communication des Entreprises

Bac+2, Lycée Les Arcades - (*Dijon 21*): Communication externe, interne, commerciale (promotion, marketing direct, CRM) et stratégique (positionnement, cibles, messages)

Expériences professionnelles

Présidente SAS TRUFFINADE – Coaching en éducation canine positive et comportements canins (33) – février 2018

- Conseils avant adoption
- Bilans comportementaux
- Education
- Rééducation
- Apprentissage du clicker-training
- Socialisation & Familiarisation
- Habilitation des propriétaires et détenteurs de chien(s) de catégorie 1 & 2 (*Dép. 33, 17 et 40*)
- Gestion administrative, développement commercial, marketing et communication de la SAS

Mon rôle est d'améliorer la relation entre un humain et son chien. Mon objectif est d'expliquer le fonctionnement d'un chien à son humain et de lui transmettre les clefs dont il a besoin pour mieux communiquer avec lui, anticiper et réagir. Ceci passe notamment par la connaissance des renforcements de l'humain chez son chien, de la satisfaction de ses besoins fondamentaux, de la qualité de son environnement de vie, de son passé, de son tempérament... Bilan comportemental et séances de coaching en individuel uniquement pour être pleinement centrée sur l'humain, son chien et l'environnement. Travail à domicile de l'humain et en tous lieux où le chien en a besoin. Travail en situation réelle pour permettre à l'humain de mieux appréhender, et si besoin savoir comment réagir, en cas de situation problématique.

Expériences professionnelles - suite

Responsable de stock PHARMACIE DE LA LIBERTE – Groupement G9 (21) – octobre 2015 – juin 2016

- Management d'une équipe (2 personnes), gestion de la réception des commandes, optimisation de l'approvisionnement des stocks et des rayons avec pour objectif de fluidifier les ventes aux comptoirs

Ingénieur Commerciale STANLEY SECURITE FRANCE – Sécurité électronique - (21) – juin 2015 – août 2015

- Gestion d'un portefeuille clients avec prospection et fidélisation

Responsable réseau TOUCOM – Responsable commerciale & marketing - (69) – février 2015 – juin 2015

- Définition et mise en place de la stratégie de développement national d'une centrale de référencement pour les PME du secteur de l'imprimerie et des industries graphiques : + 30% d'affiliation en 4 mois

Chef de projet communication COMTOO – Agence de communication - (69) – septembre 2013 – mars 2014

- Définition et mise en place de plans de communication off et online : actions médias, publicités, newsletters, envoi de sms, salons.
- Gestion des événements, relations presse, création et animation des partenariats, actualisation du contenu de sites internet et de pages Facebook
- Chef de projet et travail en équipe (3 personnes).

Adjointe au Directeur & Chargée de communication TOUROPARC – Parc zoologique - (71) – juin 2011 – avril 2013

- Gestion B to C des visiteurs au sein du parc : participation à la gestion des espaces « billetterie » et « boutique »
- Définition et mise en place du plan de développement de la fréquentation du parc via une stratégie commerciale : + 3% de visiteurs en 2 ans, et du plan de communication visant la notoriété et l'image du parc à travers ses missions et ses nouveautés
- Gestion d'un budget, management d'équipe (25 permanents et 20 saisonniers)

Commerciale terrain B to B – juin 2006 – mai 2011

- Gestion d'un portefeuille clients avec prospection et fidélisation dans les TPE et PME au sein de 4 employeurs successifs dans les secteurs de la communication, les services aux entreprises et de l'assurance.

Chargée de communication & Responsable commerciale CAPEB 71 – Organisation Professionnelle de l'Artisanat et du Bâtiment - (71) – novembre 2001 – mai 2006

- Définition et mise en place de la stratégie de développement commercial et des actions de communication (externe, relation presse, événementiel) : syndicat leader sur le département de 2002 à 2006
- Création et mise en place de nouveaux services : rédaction du cahier des charges du site internet avec mise à jour et participation à l'élaboration du cahier des charges d'un nouveau service de protection juridique

Atouts

- **Passionnée par la relation entre l'humain et le chien**
- **Curieuse de mieux comprendre la relation entre l'humain et le chat**
- **Sensible à la cohérence entre les axes de communication et l'opérationnalité commerciale**
- **Soucieuse de la satisfaction client**

Compétences

Marketing & Commercial :

- Concevoir une étude de marché : analyse externe, comportements et attentes du consommateur, tendances actuelles et à venir de l'offre, étude de la zone de chalandise, compétences de base, facteurs clefs de succès actuels et de demain, concurrence, offre, MIX MARKETING et positionnement
- Concevoir et mettre en application le plan opérationnel : stratégie de développement, stratégie d'achats, stratégie d'implantation et de distribution, stratégie de communication, veille commerciale, organisation interne, outils de la gestion financière, structure juridique choisie, définition du plan d'actions commerciales et mise en application
- Suivre et analyser les résultats et proposer des ajustements en fonction des indicateurs de mesure

Communication :

- Elaborer et déployer des plans de communication
- Définir la politique de communication de la structure, établir le budget et les dépenses des actions de communication
- Gérer les supports de communication print et web
- Préparer les contenus de la communication (recueil, évaluation, sélection, rédaction, ...)
- Planifier la réalisation matérielle et logistique des actions, produits et supports de communication (diffusion, exposition, distribution, ...)
- Réaliser les produits et supports de communication écrits et visuels
- Vérifier la conformité et la qualité de l'information diffusée
- Conseiller et apporter un appui technique aux services internes dans leurs actions de communication
- Sélectionner des fournisseurs et prestataires, négocier les conditions du contrat et contrôler la réalisation de l'intervention, des produits, ...
- Promouvoir les intérêts économiques d'une structure
- Gérer l'évènementiel, la publicité, des relations publiques et presse,
- Développer et gérer un réseau de partenaires
- Mettre à jour les données d'activité (tableaux de bord, statistiques, ...) et réaliser le bilan des actions de communication

Management :

- Gérer un humain et sa famille dans le quotidien avec son ou ses chien(s)
- Gérer et manager des équipes dans le pilotage par projet (de 3 à 45 personnes)
- Expliquer, transmettre et fédérer autour d'un projet
- Etablir un planning
- Répartir des tâches et des missions
- Vérifier les conditions de réalisation des missions
- Suivre et analyser les résultats de chacun et proposer des ajustements
- Instaurer et pérenniser la communication au sein de l'équipe
- Gérer des situations de crise

Informatique :

- Pack Office, Photoshop, X-Press, Illustrator, WordPress, OVH ...