



## HALAWI Nour

**Chargée des projets Marketing,  
Communication  
et de Vente.**

38 000 Grenoble, France

+33 (0)7 88 82 86 56

nour.halawi@yahoo.com

nourhalawi

Française



### EXPERIENCE PROFESIONNELLE

**Focus Media:** [www.focusmedia-lb.com](http://www.focusmedia-lb.com)

Liban

**2016-2020 | Responsable Marketing et vente**

**2012-2016 | Coordinatrice Marketing**

#### Missions et responsabilités (2012-2020):

- Étude, gestion et planification de projets de communication pour des clients direct et des agences de publicité :
  - Entretien avec des clients directs de différents secteurs de travail : Pédagogique, Commerce et distribution, Transport, Télécommunication, Matériaux de construction etc.. Et des clients indirect à travers des agences de service de publicité : Havas Media, Zenith, Optimedia, Magna, Initiative, Vertical etc..
  - Elaboration de stratégie marketing qui répondent aux problématiques des clients : ATL, BTL et TTL.
  - Continuité du suivi avec les clients directs et les agences de publicité concernant leurs futurs projets marketing et leurs attentes (Produits, budget, frais, distribution, etc).
- Élaboration d'offres détaillées pour les clients et les agences de publicité et suivis avec les prestataires media :
  - Des devis : Agence de publicité : Sélection des panneaux de publicité à communiquer avec leur client, offre, commission d'agence annuel ; Client Direct : intervalles et distribution du budgets, choix de types de média (ATL, TTL, BTL), lieux de distribution des panneaux publicitaire, choix des canaux de télé et de radio etc..
  - Cahier de charge : Donnée détaillée du contrat entre le client et l'entreprise avec les règles et conditions applicable entre eux.
  - Relation Public avec les prestataires de différents types média
  - Demande et négociation d'offres pertinentes avec les critères des projets des clients de Focus Media
- Suivis des campagnes publicitaires de A à Z :
  - Recevoir le matériel de la campagne publicitaire/ conseil durant sa conception : design, audio, TVC, texte, etc..
  - Répartition et distribution du matériel entre les différents prestataires : imprimeries, Canaux de diffusion télé, radio, SMS, magazines.
  - Contrôle du design avant impression : Imprimer des tests-couleurs de petite taille, afin de percevoir et confirmer d'avance le résultat attendu par le client lors de l'exécution final.
  - Accompagnement et contrôle du bon lancement et de la continuité de diffusion de la campagne publicitaire : Date, Heure, fréquence de diffusion des spots télé/ radio correspondantes avec la grille planifiée, rapport final.
  - Modification ou échange durant la campagne : changement du matériel de la campagne publicitaire (campagne de taquinerie et campagne révélatrice, promotion, concurrence, problème etc)
  - Préparation d'un portefeuille mensuel de la campagne publicitaire.
- Gestion de l'image de marque et des réseaux sociaux de Focus Media : Site Web, Page Facebook, Page Instagram et LinkedIn
  - Elaboration d'une stratégie marketing qui répond aux besoins de l'entreprise pour maintenir l'image de marque et la continuité sur le marché de travail par rapport à la concurrence
  - Lire et visualiser le comportement et les interactions du public sur les réseaux sociaux de l'entreprise
  - Modernisation continue : nouveau site web, nouveau catalogue
  - Evènement d'emplois: Participation à un évènement d'emplois et chargée de son exécution (Espace, stand d'affichage, design de l'annonce, bannières publicitaires, distributions des cadeaux d'image de marque, questionnaire de candidature etc...

- Cheffe d'équipe commerciale :
  - Piloter l'équipe de vente et répartition des projets.
  - Échange et communication avec l'équipe de vente.
  - Mettre en place des actions et des objectifs tout en respectant la politique commerciale de l'entreprise.
  - Guide et planification des recherches sur le marché de travail et de la concurrence
  - Proposer des achats et des projets d'innovations
  - Participer et conclure l'affaire
  - Appliquer la politique des prix
  - Marge d'affaire : Étude de prévision du profit des projets futur et de la marge d'affaire ciblée par l'entreprise.

## FORMATION

Liban

Bac+3

**Licence Marketing et Vente**  
 Université Saint Joseph  
 2009-2012

Bac

**Série Economie et Sociologie**  
 École des filles de la charité  
 2009

## STAGE

### Publicis Graphics Sarl | Service clientèle

Été 2011- 3 mois

Clients : LG, Schneider et Procter & Gamble

- Orientation clientèle
- Communication national
- Étude, gestion du fichier clientèl
- Élaboration d'enquêtes statistiques
- Veille concurenelle

### Cellular communication Systems | Commerciale

Été 2010- 3 mois

- Employée commerciale
- Travail de bureau

## COMPLÉMENT

Liban

TOEFL iBT | (76/120)

2020

Morgan International | CDMS (Spécialiste certifiée en Marketing Digitale)

2018 Acte de participation aux cours- 33 hrs/ 10 modules.

## LANGUE

✓ Français

✓ Anglais

✓ Arabe

### COMPETENCE INFORMATIQUE

### COMPETENCE FONCTIONNELLE

### COMPETENCE PERSONNELLE

- |                                |  |                        |
|--------------------------------|--|------------------------|
| ✓ Pac Office 5/5               | ✓ Dynamique                                      | ✓ Fidèle               |
| ✓ Stat Ipsos 5/5               | ✓ Attentive                                      | ✓ Honnête              |
| ✓ Media Manager 5/5            | ✓ Organisée                                      | ✓ Aimable              |
| ✓ SPSS 4/5                     | ✓ Observer, analyser et déterminer des objectifs | ✓ Sérieuse             |
| ✓ Photoshop et Illustrator 2/5 | ✓ Compétences du multitâches                     | ✓ S'adapter facilement |