



IMMERSION PROFESSIONNELLE
BILAN DE COMPÉTENCES

” S’il était possible qu’une créature humaine puisse parvenir à l’âge d’homme en un lieu isolé, sans aucune communication avec ceux de son espèce, elle ne pourrait pas plus se faire une idée de son propre caractère, de la convenance ou du démerite de ses sentiments et de sa conduite, de la beauté ou de la difformité de son esprit que de la beauté ou de la difformité de son visage. Ce sont là des objets qu’elle ne peut aisément voir, qu’elle n’observe pas naturellement et pour lesquels elle est dépourvue du miroir qui pourrait les présenter à sa vue.

Transportez la dans la société et elle sera immédiatement pourvue de ce miroir qui lui faisait jusque-là défaut. Celui-ci se trouve dans les traits et le comportement de ceux avec qui elle est, qui marque toujours l’approbation ou la désapprobation de ses sentiments. C’est là qu’elle observe d’abord la convenance ou l’inconvenance de ses passions, la beauté ou de la difformité de son esprit.

Les objets des passions, les corps extérieurs agréables ou désagréables, occuperaient toute l’attention d’un homme qui, depuis sa naissance, serait étranger à toute société.”

Adam Smith - Théorie des Sentiments Moraux (1759)



COLT TECHNOLOGY SERVICES

PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE

Colt Technology Services, comptabilisant un effectif de **5 500 employés** et affichant un chiffre d'affaire de **1.5Md€**, est une société **pan européenne de télécommunications et de services IT**, servant uniquement le **marché professionnel** (grandes entreprises, PME et opérateurs) sur un modèle de vente direct et indirect.

La stratégie du groupe consiste à basculer d'un métier traditionnel d'opérateur télécom vers un métier de **fournisseur global d'infrastructure informatique et de communication d'entreprise**, associant Voix, Réseau et Services IT - Data Centers, hébergement.

Afin d'accompagner cette nouvelle stratégie et d'élargir la distribution de ses services en Europe, *Colt* lance en 2012 un nouveau canal de vente, **la Franchise**.

MES MISSIONS

Directement rattachée au **Channel Marketing & Business Development Manager Europe**, je travaille en étroite collaboration avec les équipes Sales & Marketing à travers l'Europe.

L'objectif de mon immersion professionnelle est de soutenir l'équipe en charge du canal de vente à **coordonner la mise en place et l'exécution de la stratégie marketing** dans les différents pays européens afin de servir les principaux objectifs du Franchise channel :

- le recrutement et l'**accueil de nouvelles Franchises** dans le réseau de partenaires *Colt*,
- la **croissance du chiffre d'affaires** des Franchises existantes ;

en intervenant principalement sur trois activités :

- le **marketing digital** et la communication,
- la création et le **design de supports** commerciaux,
- la **génération de leads**.

MARKETING DIGITAL

Développement et mise en place de la stratégie digitale du canal de vente :

- coordonner et **mettre en place des actions de marketing digital** pour le channel ainsi que des actions de marketing digital dédiées aux Franchises ;
- actions : référencement naturel, référencement payant, **campagnes digitales**, bannières web, keywords ;
- **monitoring et reporting** des campagnes de marketing digital ;
- **développement du site web** dédié au canal de vente – franchise.colt.net.

DESIGN DES SUPPORTS COMMERCIAUX

Développement et mise en place des éléments créatifs du canal de vente :

- **développer des éléments créatifs** en support au channel et en support aux campagnes marketing ;
- actions : création et adaptation des **supports de communication** (eBook, Guide, Flyers...) ;
- respect de la brand *Colt* + co-branding partenaires.

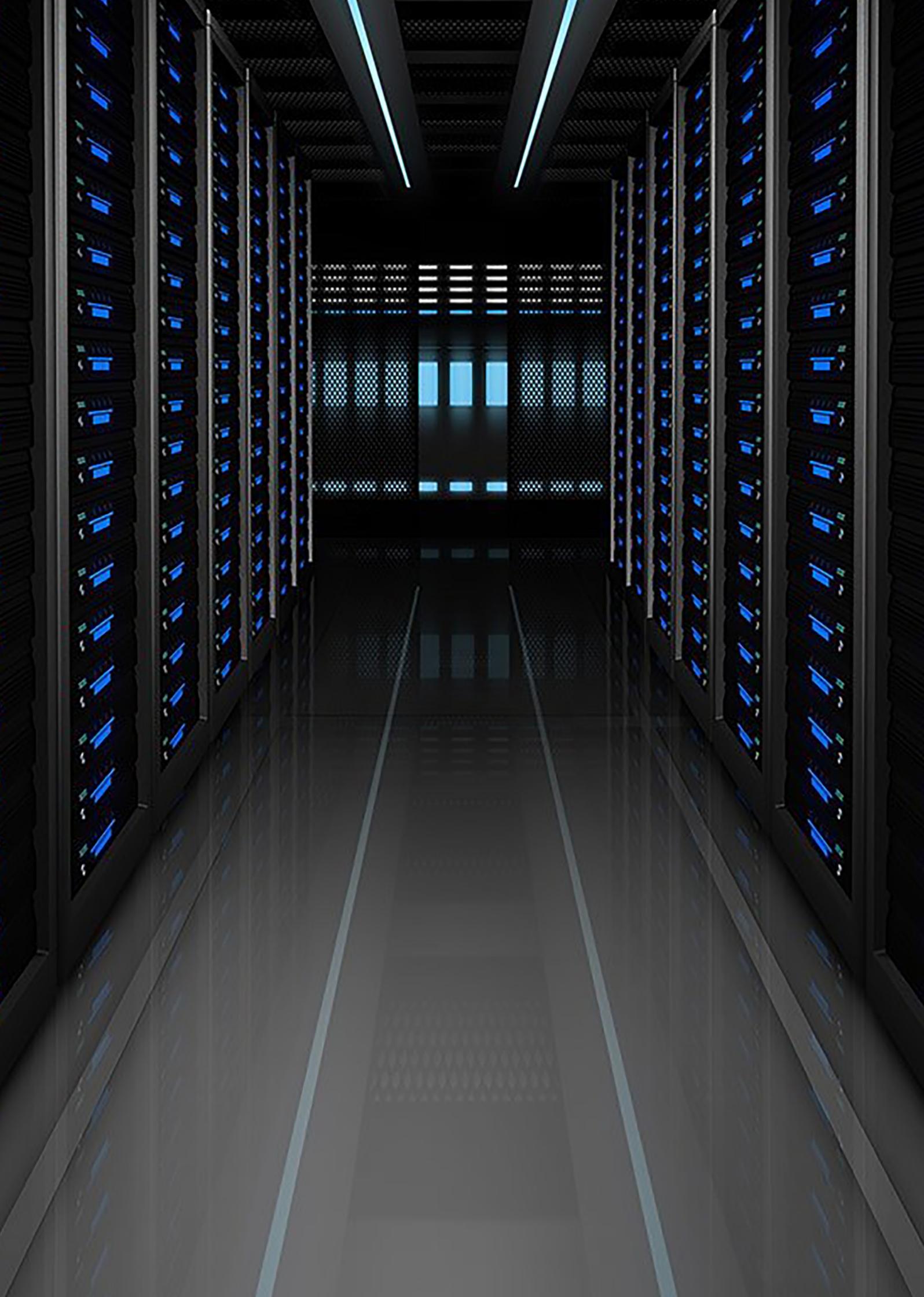
GÉNÉRATION DE LEADS

- mise en place de promotions et d'offres spéciales, mise en place de **campagnes marketing** ;
- coordonner et mettre en place des campagnes marketing dédiées aux Franchises via différents médias : telemarketing, emailing, **social media, marketing digital** ;
- **monitoring et reporting** des campagnes de generation de leads.

Toute autre activité qui peut s'avérer utile afin de participer au succès de ce nouveau canal :

- support au recrutement de Franchises,
- analyse de la concurrence,
- **communication** interne et externe (Intranet, newsletter, case studies...),
- **brand support**.





BILAN DE COMPÉTENCES

CURIOSITÉ INTELLECTUELLE

*Suivi de l'actualité ;
veille active ;
réflexes d'apprentissage permanent.*

Tenant d'adopter, sans discontinuité, une **attitude d'apprentissage**, je laisse ouverte ma **curiosité** à tous les domaines et sujets de connaissance.

Les deux réunions orchestrées par Grégory Serrano puis Latifa Jamil, concernant la présentation des produits *Colt*, ont notablement **enrichi ma compréhension** des techniques matérielles de transmission et de stockage de l'information numérique.

Dans l'objectif d'optimiser au maximum les capacités de mon ordinateur pour m'assurer son efficacité dans les différentes tâches à accomplir, j'ai fait preuve d'un **apprentissage rapide** du processus de modification des préférences d'exécution par le système d'exploitation.

Cette disposition d'apprentissage constant m'a également permis d'**engranger de multiples connaissances sur les différents outils numériques**, notamment la génération des liens URL externes à des fichiers et documents internes sur *Hubspot* ; la génération des liens raccourcis *bittly*, via le site éponyme, qui facilite l'entretien du compte *Twitter* ; la modification des microsites des Franchises ainsi que du site fédérateur *franchise.colt.net*, sur la plateforme *Wordpress*...

La capacité à conserver une curiosité permanente représente, pour mon profil professionnel, une qualité indispensable puisqu'assurant un **enrichissement perpétuel**, maximisant la **compréhension globale** et optimisant les capacités de remises en doute, d'**interrogation constante**.

Trois atouts essentiels dans la construction de mon profil professionnel pour atteindre mes aspirations futures.

VISION BUSINESS

*Perception de l'objectif final dans les objectifs quotidiens ;
intérêt pour l'organisation de l'entreprise et prise en compte des enjeux et contraintes des différents acteurs internes et externes ;
compréhension des indicateurs de performance en rapport avec un objectif fixé ;
attention portée à la mesure des résultats, à leur analyse et proposition de pistes d'amélioration.*

L'opportunité qui m'a été accordée d'assister, dès mes premiers jours de stage, à une réunion avec *Viadeo* pour un potentiel plan de communication, m'a permis de manifester mon **intérêt pour l'organisation de l'entreprise**, particulièrement pour les **objectifs** respectifs des différents acteurs internes.

La responsabilité qui m'a été confiée, de l'entretien quotidien du compte *Twitter* du channel Franchise ainsi que du report des indicateurs clés digitaux relatifs aux microsites des Franchises, au site fédérateur *franchise.colt.net* et au compte *Twitter*, a notablement développé mon **attention portée à la mesure des résultats et à leur évolution** en fonction des actions menées par le Franchise channel.

Mon expérience en tant qu'assistant marketing Europe chez *Colt* a manifestement développé ma **vision business**, aptitude nécessaire à la construction de mon profil professionnel pour mes objectifs ultérieurs puisqu'assurant une **conception globale** des actions mises en place et des résultats attendus, des désirs particuliers et des choix collectifs.

QUALITÉ DE COMMUNICATION

*Capacité à mettre en place une stratégie assurant une écriture sans fautes d'orthographe, de grammaire et de syntaxe ;
capacité à produire des contenus écrits clairs, simples et adaptés au public visé.*

La **réalisation de documents** destinés à une **communication** interne (présentation *Twitter*, report des plateformes digitales relatives au Franchise channel) ou externe (cas d'étude, interviews des directeurs généraux des Franchises), présentant un contenu linguistique ou visuel (infographies, bannières web) m'a permis de révéler mes **capacités de communication**. Mon apprentissage rapide de construction rédactionnelle pour les interactions internes a également enrichi mes facultés de communication.

Disposer de capacités de communication constitue une qualité indispensable pour **exposer et faire comprendre ses idées**, d'où une compétence essentielle à l'édification de mon profil professionnel pour l'accomplissement de mes aspirations futures.

CAPACITÉS D'ARTICULATION DES DIFFÉRENTS POINTS DE CONTACT AU SEIN D'UNE STRATÉGIE DES MOYENS

*Connaissance de l'ensemble des moyens de communication qui sont à la disposition des marques ;
capacité à organiser les points de contact afin de toucher le plus efficacement la ou les cible(s) ;
sens stratégique.*

La responsabilité de certaines **actions de communication** m'ayant été confiée, j'ai eu l'opportunité de développer mes **capacités de planification** pour les cibles internes et externes ainsi que mes connaissances des **moyens de communication** à la disposition du Franchise channel *Colt*.

Après avoir mis en page les entretiens des directeurs généraux de quatre Franchises *Colt*, j'ai contacté hebdomadairement le responsable de la **communication interne** afin de les intégrer sur la **plateforme Intranet de l'entreprise** (via un lien sur la bannière de la home page).

En parallèle, j'ai planifié, sur le **compte Twitter du Franchise channel**, le **post régulier** des ces quatre interviews pour augmenter la visibilité de *Colt* sur la **cible externe** ; dans le même objectif, elles ont également été intégrées au microsite de leur Franchise respective, via un lien sur la bannière de la home page.

Dans le cadre d'une **campagne de communication** autour du service d'hébergement, j'ai également été en charge de la réalisation des bannières web pour les différents **points de contact digitaux du Franchise channel Colt** : les microsites des Franchises, le site fédérateur franchise.colt.net, les sites principaux des Franchises, les comptes *Twitter* et *LinkedIn* du Franchise channel.

La **capacité d'articulation des différents points de contact** au sein d'une stratégie de moyens représente un atout capital à tout communicant et par conséquent, un apport non négligeable à mon profil professionnel.

Savoir toucher ses **cibles** en articulant judicieusement les différents points de contact qu'elles côtoient est une compétence notable pour me permettre d'atteindre mes aspirations professionnelles futures.

CAPACITÉS D'ANALYSE QUANTITATIVE ET QUALITATIVE

(facilité dans la manipulation de données)

Capacité à détecter l'essentiel, le détail et ce qui fera la différence ;

esprit de synthèse ;

capacité d'extraction des informations pertinentes.

Le **monitoring**, puis **reporting** de l'évolution des **indicateurs clés** de visibilité et de lead generation des différentes **plateformes web** m'a notablement permis de développer mes compétences d'**analyse de donnée quantitative** par mise en relation avec les actions online du Franchise channel.

La rédaction et la mise en page d'une présentation de la **plateforme Twitter** m'a offert la possibilité de développer mes capacités d'**analyse quantitative et qualitative** dans le but de démontrer la pertinence et les potentialités de cet outil numérique dans le secteur du BtoB.

La compétence d'analyse quantitative et qualitative incarne, pour mon profil professionnel, un excellent contre-balancier à mes aptitudes graphiques et créatives.

De plus, cette **capacité d'extraction des informations clés** constitue un élément indispensable dans la construction de mon profil professionnel pour atteindre mes aspirations futures puisque m'octroyant un ancrage solide dans le réel qui, par complémentarité avec mes compétences créatives, optimise mes capacités à développer des stratégies **pragmatiques et différenciantes**.

QUALITÉ D'EXPRESSION

Capacité à produire des recommandations, des notes, des mémos, des comptes-rendus de qualité ;

capacité à réaliser des présentations Powerpoint de qualité (fond et forme).

La rédaction et la mise en page d'une **présentation de la plateforme Twitter** ainsi que la réalisation d'**infographies** présentant le **Franchise channel** et ses **performances digitales** m'ont permis de démontrer mes **qualités d'expression**, tant analytiques que visuelles, mes capacités à produire des contenus de qualité, tant sur le fond que dans la forme.

Disposer de capacités d'expression tant écrite, visuelle qu'orale constitue une qualité fondamentale pour **exposer et faire comprendre ses idées**.

Ne disposant pas encore d'une aisance manifeste en ce qui concerne la langue anglaise, j'ai rencontré quelques difficultés à me déployer sur le territoire de l'expression orale, mais continue toujours de progresser dans ce domaine pour la construction de mon profil professionnel afin d'accomplir au mieux mes aspirations futures.

REMERCIEMENTS

Je remercie **Grégory Serrano** pour la confiance qu'il m'a accordée et la possibilité d'apprendre de son expérience professionnelle, **Aude Calais** pour son soutien quotidien et son dynamisme contagieux ainsi que **Carol Alexander** pour son altruisme et sa bienveillance.



JUSTINEMERMET.WORDPRESS.COM

COMMUNICATION
MARKETING

DIRECTION ARTISTIQUE
CONCEPTION RÉDACTION

GRAPHISME

BRAND CONTENT

COMMUNITY MANAGEMENT

DIGITAL

JUSTINE.MERMET@HOTMAIL.FR

06.31.42.15.95