

AURORE MAMERT-MIGNOT

MANAGEMENT COMMERCIAL AVANT-VENTE CONSEIL

aurore.mignot@gmail.com
94160 Saint-Mandé
France

Management commercial | Avant-vente | Développement de comptes | Stratégie d'offre | Conseil Tech

Manager dans la Tech, je pilote l'avant-vente Consulting CX en Europe continentale et une équipe de consultants seniors en delivery EMEA. J'articule besoins clients, proposition de valeur, chiffrage et capacité de réalisation pour construire des offres crédibles et développer la relation commerciale.
Mon parcours chez Oracle, Quadient et Sage associe delivery, vente conseil, mise sur le marché et fidélisation clients.

Après plus de 15 ans d'expérience, je souhaite contribuer au développement de comptes et de propositions commerciales, tout en accompagnant des profils juniors et seniors à potentiel.

EXPÉRIENCES

EMEA Consulting Manager & Presales

Oracle - Depuis novembre 2024

- **Avant-vente Consulting CX – Europe continentale**
  - Qualification et revue des opportunités CX ; triage et assignation des ressources.
  - Structuration des réponses aux appels d'offres : périmètre, chiffrage, présentation budgétaire et revue interne avant soumission.
  - Proposition de ventes complémentaires de services sur les engagements existants.
- **Management de consultants seniors delivery EMEA**
  - Accompagnement des parcours professionnels, suivi d'activité et du taux d'utilisation ; mobilisation des compétences selon les priorités commerciales et les engagements clients.
  - Suivi de la facturation, reporting et forecast ; gestion de la relation client et des escalades.
- Industries couvertes : Banque, Énergie, Manufacture, Jeux de hasard et d'argent, Automobile.

Lead Projet CX - Data & Marketing Automation

Oracle - Juin 2021 à janvier 2025

- Accompagnement de grands comptes sur le Marketing Automation et la Customer Data Platform : traduction des besoins métiers et coordination des équipes métier et techniques.
- Pilotage des projets : architecture, qualité des données, adoption des solutions, applications personnalisées et comités de pilotage.
- Avant-vente : estimation des besoins, plans de ressources et présentation des propositions avec les account executives dans le cadre de RFI/RFP et de ventes croisées.

COMPÉTENCES

Développement commercial et avant-vente

- Qualification et chiffrage d'opportunités
- Réponse aux appels d'offres (RFI/RFP)
- Développement de comptes et ventes complémentaires
- Stratégie d'offre et mise sur le marché

Management et pilotage

- Management de consultants seniors
- Suivi d'activité, reporting et forecast
- Gestion de la relation client et escalades
- Gestion de projet (coordination, comités, pilotage)
- Mentorat et développement de collaborateurs

Engagements

- ERG leadership féminin
- Mentorat
- Volontariat

CRM & Marketing Automation

- Oracle CX (Eloqua, CDP)
- Salesforce
- Microsoft Dynamics
- Pardot

Consultante Senior Experte Marketing Automation

Oracle - Février 2018 à juin 2021

- Gestion de projet : définition de feuilles de route marketing, adoption des fonctionnalités des releases.
- Coordination de projets marketing multicanaux : clarification des cas d'usage et des impacts fonctionnels, traduction des stratégies marketing dans l'outil, application des réglementations, comités trimestriels.
- Avant-vente : estimation des besoins, collaboration avec les account executives, présentation des propositions aux clients et prospects.

Chef de produits Software

Quadient (ex-Neopost) - Juin 2016 à février 2018

- Pilotage de 3 gammes logicielles (Inspire Quadient, OMS 500 et Valipost) et adaptation de l'offre aux besoins des clients et prospects, dont les grands comptes à forts volumes.
- Définition de la mise sur le marché française d'OMS 500 : modèle économique, stratégie de vente, promotion et supports commerciaux ; contribution aux choix de tarification, de fonctionnalités et de distribution.

CRM Marketing Manager

Twenga Solutions - Novembre 2015 à juin 2016

Structuration du funnel et automatisation du transfert des leads et opportunités entre marketing, ventes et télévente ; définition de la segmentation et de l'acquisition par email.

Webmarketing et fidélisation

Sage Division Ciel - Septembre 2010 à novembre 2015

Chef de projet webmarketing et fidélisation : juin 2011 à novembre 2015
Chargée de marketing fidélisation : septembre 2010 à juin 2011

- Conception de parcours automatisés de nurturing, fidélisation, cross-sell et up-sell ; parcours Try and Buy visant la transformation des essais en achats.
- Contribution au parcours d'achat en ligne et au lancement opérationnel d'un nouveau modèle économique sur la base clients.

Assistante marketing distribution et communication

Sage Solutions CRM - Octobre 2008 à septembre 2010

Animation du réseau de partenaires et organisation d'événements ; coordination d'agences et de prestataires, négociation et achats de prestations.

FORMATIONS

Master 2 Marketing opérationnel et communication des entreprises

ISTEC
2010

Bachelor Commerce international

Weller et Manhattan Institute of Management
2008

BTS Communication des entreprises

Sup de Pub
2007

LANGUES

Français
Langue maternelle

Anglais
Courant en contexte international

Espagnol
Intermédiaire