

Aurore Mamert-Mignot

Spécialiste Marketing & Logiciels

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

39 ans - Ile de France (94160) France

hello@aurore-mignot.com

0637635922

Aurore Mignot

Jeune femme active, je suis toujours à la recherche d'activités personnelles et professionnelles.
Ayant suivi une formation généraliste en marketing et communication d'entreprise, j'ai, au fil de mon expérience, orienté mes missions vers la gestion de projets stratégiques, Web en e-Commerce, Marketing Automation et Fidélisation.
Je bénéficie de plus de près de 10 ans d'expérience dans l'IT et les logiciels en environnement B2B.
Boulimique de projets et missions diverses et variées, j'ai développé un fort sens du client qui me permet d'imaginer des parcours correspondant à leurs cycles de vie et à leurs besoins.
Facile d'adaptation, je travaille aisément avec des populations variées: Développeurs, Télésales, Marketer, Directeurs...
Côté personnalité, je suis sympa.
Voilà.
Mais aussi curieuse, créative, fonceuse, passionnée, en ébullition, toujours à la recherche d'amélioration et pleine d'initiatives. Je travaille facilement en équipe, mais aussi seule (et oui c'est important).
Point de détail : j'aime les mots. Non pas que je sois un "book worm" mais j'aime utiliser les mots, le wording est un de mes talents.

EXPÉRIENCES

EMEA Consulting Practice Manager

ORACLE - Depuis novembre 2024

- Management d'une équipe de consultants seniors spécialisés CX, basée et intervenant dans la zone EMEA : développement et évolution de carrière, leadership, suivi de l'activité et du taux d'utilisation.
- Suivi des clients et des projets en France et en EMEA : ateliers clients, mise en place, définition de la stratégie, planification des projets.
- Pilotage du volet Événements & Contenu pour Oracle Women Leadership

CX Presales Manager Continental Europe

ORACLE - Depuis juin 2026

- Qualification et priorisation des opportunités
- Gestion des ressources
- Réponses aux appels d'offres (RFI/RFP)

COMPÉTENCES

Professionnelles

- Prise d'initiative
- Curiosité
- Créativité
- Autonomie
- Capacité à travailler en équipe
- Wording

Personnelles

- Capacité d'adaptation
- Optimisme
- Ouverture d'esprit
- Dynamisme

Outils

- Marketing Automation ★★★★½

- Estimation, chiffrage, planning projet
- Présentations clients et prospects

Lead Projet CX

ORACLE - Juin 2021 à janvier 2025

Marketing Automation Expert Consultant

ORACLE - Février 2018 à novembre 2022

Chef de produit Software

Quadient (ex-Neopost) - Juin 2016 à février 2018 - CDI - Nanterre - France

- En charge du Go-To-Market des solutions de gestion des communications clients, automatisation des processus documentaires, mise en forme, automatisation des processus documentaire.
- Accompagnement et montée en compétences des équipes Avant-ventes, Consulting, Commerciales.
- Echanges clients en présentations, démos, évènements

CRM Marketing Manager

Twenga Solutions - Novembre 2015 à juin 2016 - CDI - Paris - France

- Définition de la stratégie d'animation de la base (campagnes automatisées)
- Segmentation & Analyse de la base prospect
- Définition du funnel et automatisation de la gestion des leads & opportunités avec les équipes Ventes et Téléventes
- Définition de la stratégie d'acquisition prospect email

Webmarketer

Sage Division Ciel - Septembre 2010 à novembre 2015 - CDI - Paris - France

- Marketing Automation :
  Eloqua Oracle Power User
  - Segmentation de la base par équipement,
  - Travail préparatoire au scoring
  - Parcours comportementaux sur les clients et prospects du site
  - Parcours CRM de nurturing, cross-sell, up-sell (Welcome cycle, life time journey, renouvellement contrat...)
  - Parcours de Transformation "Try&Buy" : 30 jours d'essais pour convaincre les prospects et clients en cross/up sell

- CRM / Gestion de la relation clients ★★★★½
- Ergonomie & UX ★★★★★
- CMS & DMS ★★★½☆
- Analytics ★★★½☆
- Suite Créative ★★☆☆☆
- Suite Office ★★★★★
- Processing ★★★½☆

Linguistiques

- Anglais ★★★★☆
- Espagnol ★★☆☆☆
- Chinois : Notions

- eFidélisation & CRM :
  Microsoft Dynamics
  Spécifications, Recettage et lancement de parcours de fidélisation développés spécifiquement dans le CRM.
- Webmarketing
  Site web : www.ciel.com
  - eRéputation : Veille et gestion pour les produits de la gamme Ciel
  - Outil de social commerce Avis et Notation Clients (Bazaar-voice) : Spécifications du lancement et des évolutions de l'outil sur le site, Animation sociale et marketing, Reporting, (Implémentation, animation, suivi...),
  - Refonte de l'espace client online et in app : Zoning, Wording, Evolutions
  - Zoning Emails & Landing Page: Ergonomie, Best practices, UX
  - Parcours clients : Spécification, Design de parcours sur des projets Web
- E-Commerce :
  - Mise en place du prélèvement automatique sur le site e-commerce, Parcours d'achat client, spécifications et recettage des développements.
  - Campagnes opérationnelles : Animation de l'espace client, wording, zoning, automatisation marketing (Email, LP, plan média, espace dédié site ou espace client...), conception rédaction de contenus pour le web...
- Marketing Fidélisation : Définition et Animation du plan marketing relationnel : Plan dédié à la fidélisation de la base clients via des évènements type jeux-concours...
- Lancement opérationnel business model : Lancement d'un nouveau modèle économique sur la base client avec traitement original des messages et des actions. Mise en place de l'identité visuelle du service.

FORMATIONS

Master 2 Marketing Opérationnel et Communication des Entreprises

ISTEC - Groupe IGS

Septembre 2008 à juin 2010

Cette formation a été effectuée en alternance, 2 ans au cours desquels j'ai appris rigueur, professionnalisme et maturité.
J'ai su mettre au profit d'une entreprise à dimension internationale, mes compétences et mes capacités d'apprentissage.
Ayant passé 80% de mon temps en entreprise, j'ai eu l'opportunité de prendre en main des projets dans la durée, mais également de gagner en autonomie.

Bachelor Commerce International

Weller International Business School // Manhattan Institute of Management

Septembre 2007 à juin 2008

Au cours de cette année entre Paris et New York, j'ai pu gérer un projet de développement international sur une durée de 9 mois.
Cette année a donné à mon cursus, une dimension davantage commerce/marketing.
Formation complétée par un semestre à New York au sein du Manhattan Institute of Management et d'un stage effectué pour une entreprise Française à New York.

BTS Communication des Entreprises

Sup de Pub - Groupe INSEEC

Septembre 2005 à juin 2007

Préparation d'un BTS Communication des Entreprises dans une école purement com et pub.
Acquisition d'une forte culture de la marque et d'une grande autonomie dans l'exécution de projets de communication.

Baccalauréat Economique et Social

Institut Privé de Montalembert

Septembre 2004 à juin 2005

CENTRES D'INTÉRÊT

Activités

- Barre au sol
- Pilates reformer
- Ma fille et mon chien
- Le tricot
- Les legos

Travaux

- Prix du meilleur mémoire de recherche - Fidélisation clients en téléphonie mobile
- Cahier d'itinérance - Ouverture d'esprit : La vie des infirmières