



Elise
MONTANARI
KEY ACCOUNT MANAGER

 elise.montanari2@gmail.com
 www.elise-montanari.com
 **06 65 50 34 95**
 **Aix-en-Provence**

Convaincue que la performance repose sur la confiance, j'accompagne des clients exigeants en construisant des relations solides et sur mesure. Mon expérience en gestion de comptes complexes me permet de piloter des projets ambitieux avec rigueur, tout en restant au plus près des besoins du terrain.

EXPÉRIENCE DE TRAVAIL

GLOBAL ACCOUNT MANAGER - DEPUIS 2022

SGS - Packaging & Medical Devices

- Pilotage d'un portefeuille de comptes stratégiques, avec un chiffre d'affaires doublé en un an.
- Élaboration de plans d'actions commerciaux ciblés (croissance, fidélisation) et gestion de contrats complexes.
- Co-construction d'offres sur mesure avec les équipes techniques, dans une logique de partenariat stratégique.
- Suivi complet via Salesforce : opportunités, reporting, coordination interne.
- Organisation et représentation lors de salons, journées techniques et webinars pour renforcer la visibilité client.

CHARGÉE D'AFFAIRES - 2021

Empreine Humaine

- Contribution à la stratégie commerciale
- Rédaction d'offres sur mesure pour appels d'offres publics et privés.
- Veille marché, analyse des besoins clients et suivi des projets en lien avec les équipes internes.
- Reporting commercial et suivi de la performance globale.

CHARGÉE DE MISSION - 2020

Eyco

- Mise en œuvre de la stratégie de communication et création de l'identité visuelle (charte, supports, site), en lien avec les équipes et prestataires.

CHARGÉE DE MARKETING PRODUITS - 2017/2019

Newton Technologies

- Étude de marché ayant permis d'ajuster le positionnement de l'entreprise et de définir les axes de communication adaptés.
- Conception et mise en œuvre d'actions marketing et communication multicanales.
- Gestion de projets clients : cadrage des besoins, rédaction de cahiers des charges, suivi opérationnel.
- Organisation et participation à une mission de prospection internationale (Corée du Sud et Japon), en partenariat avec Business France.
- Développement d'une nouvelle offre pour diversifier les activités de l'entreprise, suite à une analyse des besoins clients et du potentiel marché.

ASSISTANTE CHEF DE PRODUIT - JANV/AVRIL 2016

Groupe Zebra - Design packaging

- Suivi de projets design produit et packaging : brief client, benchmark, cahier des charges, KPIs.
- Participation à la création d'une marque d'équipements sportifs et coordination entre équipes créa, marketing et clients.

COMPÉTENCES

Gestion de comptes stratégiques | Développement commercial | Co-construction | Pilotage transversal | Prospection | Salesforce

Ecoute | Adaptation | Organisation | Esprit d'analyse | Négociation commerciale | Résilience | Curiosité

EDUCATION

IDRAC BUSINESS SCHOOL 2019

MBA strategy & innovation, spécialisation international

LANGPORTS SYDNEY 2016/2017

UFO English student

SUP' DE COM | 2016

Bachelor Responsable de communication

LANGUES

Anglais Courant Espagnol Notions

REFERENCE

Pierre-Jean Cavaroc
Business developer chez Metropack
06 83 34 87 37