



# Selma HARCHE

## Responsable Marketing

Positive, curieuse, déterminée,  
écoute, rigueur, adaptabilité et force de proposition

Française, résidente en Isère  
+33 6 49 27 59 01  
**Mobile en Ile de France et en Rhône-Alpes**  
Permis de conduire catégorie B  
[selmera@yahoo.fr](mailto:selmera@yahoo.fr)  
Linkedin: [linkedin.com/in/selma-harche-merazga-4639261](https://www.linkedin.com/in/selma-harche-merazga-4639261)

### COMPETENCES

- Stratégie marketing (B2B & B2C) et plan marketing-communication annuel
- Gestion et suivi du budget annuel (jusqu'à 4M€)
- Stratégie de marque, gestion portefeuille d'activités, lancement et renouvellement de gamme
- CRM, eCRM & Marketing direct : pilotage des campagnes de fidélisation, d'acquisition (cross-selling, up-selling en multicanal)
- Mise en place programmes de fidélités B2B et B2C
- Analyse de marché, veille concurrentielle
- Pilotage et mesure de la performance : reportings & KPIs
- Communication : charte graphique, publicité (print et spots TV), plans media, relations publiques, salons professionnels, organisation d'événements internes et externes...

#### Management d'équipe

- Recrutement, encadrement et animation d'une équipe pluridisciplinaire (une dizaine de collaborateurs) au sein du pôle marketing et CRM.
- Conduite du changement et réorganisation de département

### AUTRES COMPETENCES

#### Logiciels maîtrises

Excel, PowerPoint, Word, Outlook et Lotus notes

#### Langues

**Français** : langue maternelle

**Anglais** : Courant

**Arabe**: langue maternelle

#### Bénévolat



Vice-présidente et Responsable de la commission Intégration au sein de l'association professionnelle Impulsion 38 (depuis Juil. 2018)

#### Loisirs

Jogging, voyages, littérature anglo-saxonne, cinéma.

### FORMATION

**2013-2015 MBA International Paris** (IAE Paris Panthéon Sorbonne & Université Dauphine)

**2003-2004 Master en Marketing** (Wesford, Ecole de Commerce-Grenoble, France)

**1993-1997 Master en Sciences commerciales**, option Management (HEC Alger, Ecole des Hautes Etudes Commerciales)

### PARCOURS PROFESSIONNEL



Mai 2016 - Juil 2017 **Responsable Marketing**  
**Danone Nutricia- Alger, Algérie**

Chiffre d'affaires annuel de 70M€ / N°1 en part de marché  
Encadrement équipe 6 collaborateurs/ 3M€ Budget Marketing  
Développement et augmentation de la PDM (+2% en 1 an) et de la catégorie nutrition infantile/ Définition de la stratégie de la marque pour le portefeuille de produits  
2 campagnes marketing medical annuelles  
4 campagnes d'activation consommateur par an (+20% ventes additionnelles)  
Lancement d'un programme de sensibilisation à l'allaitement maternel auprès des medecins, des sages-femmes et des mamans



Oct 2011 - Avr 2016 **Customer Based Management Senior Manager - VimpelCom Telecom - Alger, Algérie**

Chiffre d'affaires annuel de 2 Milliards \$ / N°1 en PDM  
Encadrement équipe 11 collaborateurs  
4M€ budget marketing fidélisation  
18M abonnés- Maintien d'un taux de désactivation annuel moyen (churn) de 2% sur 5 ans  
Définition de la stratégie de gestion de la base des clients et son exécution opérationnelle / Définition plan de rétention, animation et fidélisation de la base clients selon son cycle de vie et ses besoins  
Mise en place d'un nouveau CRM et des campagnes de marketing automation  
Lancement du service « Expérience client » dans le département marketing.



Mai 2008 - Sep 2011 **Marketing Manager**  
**Hewlett-Packard- Alger, Algérie**

BU Personal system group (PCs)  
**Chiffre d'affaires annuel de 40M\$ / N°1 en PDM**  
Définition de la stratégie et plans Marketing (B2B, B2C et chez les détaillants)  
Développement des relations avec les partenaires préférentiels et le canal de vente directe et indirecte



Oct 2005 - Avr 2008 **Product Manager**  
**PFIZER Pharmaceutique- Alger, Algérie**

Gammes Antibiotiques et Anti-inflammatoires (30% en valeur du portefeuille produits global)  
**Chiffre d'affaires annuel de 110M\$- N° 2 en PDM**  
Définition stratégie et plans Marketing  
Partenariat et lobbying avec les leaders d'opinions  
Présence dans les congrès médicaux et événements scientifiques  
Outils et matériel promotionnels pour la force de vente



Mai 2000 - Avr 2003 **Brand Manager**  
**Coca-Cola Export Corporation- Alger, Algérie**

**Chiffre d'affaires annuel de 100M\$- N° 1 en PDM**  
4 campagnes promotionnelles/an: **+60% augmentation des ventes** durant la période d'activation  
Lancement et suivi Plan d'action marketing annuel  
Lancement nouvelles saveurs dans la gamme Fanta