

MARKETING - WEBMARKETING COMMUNICATION & MANAGEMENT DE PROJET



Thierry ALLAMANNO

7, La Thomaserie - 44118 La Chevrolière - NANTES
06 80 15 09 65 - t.allamanno@solemano.com

"En tant que créateur, développeur d'entreprises et pilote de projets, j'ai acquis une connaissance et une expérience significative des solutions opérationnelles marketing, communication et commerciales à mettre en œuvre pour soutenir le développement d'affaires."

Ce qui m'anime, c'est de mettre mon expérience et ma créativité au service de nouveaux défis !

3 DOMAINES COMPLEMENTAIRES

- L'essentiel du **MARKETING / WEBMARKETING**

Mieux appréhender et conquérir son marché, valoriser son offre et faire la différence face à ses concurrents.

- L'essentiel de la **COMMUNICATION 360°**

Maîtriser les meilleurs messages, axes, outils et techniques afin d'entrer en contact avec son public cible et le séduire.

- L'essentiel du **MANAGEMENT**

Gérer efficacement ses projets dans le cadre des ressources et des objectifs.

MON AMBITION, porter un nouveau regard

Analyser un contexte : l'intelligence des situations. Découvrir des hommes, les accompagner et les rassembler. Favoriser l'intelligence collective. Co-construire un esprit d'entreprise.

MES VALEURS

Président Club d'entrepreneurs Créadev Nantes,



depuis 4 ans, j'ai pour priorité d'encourager le développement des entreprises, de favoriser le partage d'expériences et de recherche de solutions.

"Véritable support opérationnel du Dirigeant, j'apporte un regard transversal avec les équipes internes, pour co-construire et déployer des solutions et plans d'actions dans le respect des objectifs et des budgets assignés afin d'augmenter les ventes et fidéliser les clients."

EXPERIENCES

Une expertise transverse : Marketing, Communication, Digital - Vente

- ♦ Depuis février 2002 : Fondateur de SolémANO, Conseil, formation et accompagnement de dirigeants 
- **Stratégie Marketing – Digitale – Communication - Vente**
 - Etude de marché, circuits de distribution et analyse de la concurrence
 - Business model et Plan Marketing opérationnel
- **Création et suivi de campagne marketing et communication :**
 - **Digital** (Site internet, gestion de contenus, référencement, médias sociaux, vidéo)
 - **Supports de communication** (Plaquette, presse, web, vidéo)
 - **Outils d'aide à la vente** à déployer auprès des forces de vente terrain et sédentaires (Brochures, fiches produits/métiers, argumentaires, catalogue, e-mailings, PLV...)
- **Organisation et gestion d'évènements PRO** (salon, stand, porte ouverte, anniversaire d'entreprise, lancement de produit, séminaire entreprise...)
- **Gestion de la relation client** (CRM, plateforme campagnes e-mailings)
- **Interface avec les agences partenaires** (web, communication)

AUTRES EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

Management d'évènements et animation de séminaires

- ♦ **2012 : Organisation et animations séminaire "Innovation & Performance" Eurocopter** : Formations, Team Building & workshop : Recherche de solutions collaboratives métier, évolution des compétences, communication interne, cohésion interservices.
- ♦ **1999 - 2000 : Responsable Évènementiel & Communication Ville de Deauville** : Organisation et management du passage de l'an 2000 et différents festivals.

Développement d'entreprises

- ♦ **1992 – 1998 - Assistant de direction (Imprimerie Mottais)**
Développement commercial. Gestion des achats et de la sous-traitance. Informatisation du service devis et démarrage d'un service PAO. Mise en place d'une démarche qualité et formation du personnel.
- ♦ **1989 – 1991 – Cofondateur et directeur (Planète 18 Communication)**
Définition de la stratégie commerciale et mise en œuvre des moyens de promotion. Prospection et suivi des budgets. Analyse et recommandations. Élaboration des devis et négociation des contrats.

MON PARCOURS DE FORMATION

- ♦ Responsable projet formation. Démarche et outils pédagogiques - CNAM Nantes
- ♦ La Stratégie Générale de l'entreprise - BÜCK Nantes
- ♦ Le Management des compétences (GPEC) - BÜCK Nantes
- ♦ Gestion Organisation Qualité et Management des Processus - BÜCK Nantes
- ♦ Mode Projet dans les échanges Clients Fournisseurs - Science Po Paris
- ♦ 3^{ème} cycle Marketing d'Affaires - École Dirigeants Commerciaux de France Angers
- ♦ Prise de parole en public - Dale Carnegie Paris
- ♦ Présentation de projets - Ecole Supérieure de Publicité de Paris