



Marie-Christine LEPRON

DIRECTRICE COMMERCIALE, MARKETING, COMMUNICATION

62 ans
- Permis de conduire

✉ mclepron@orange.fr
☎ 0695590235

Marketing, Communication

Commercial France et export

Matériel de golf et instruments de musique

Camping-Cars, vans, fourgons, outdoor, accessoires, location

Bureaux de jardin, télétravail



Plus de 40 ans d'expérience dans les fonctions commerciales et marketing, en France et à l'export.
Quadrilingue : français, anglais, allemand, espagnol

EXPÉRIENCES

DIRECTRICE COMMERCIALE ET MARKETING FRANCE



EURO ACCESSOIRES et CMC DISTRIBUTION -

Depuis octobre 2023 - CDI - Tournon sur Rhone -
France

- ▶ Elaboration de la stratégie commerciale et pilotage de son déploiement pour les 2 Business Units France : CMC Distribution et Euro Accessoires
- ▶ Pilotage de la stratégie marketing / communication : conception, coordination et évaluation
- ▶ Encadrement des équipes commerciales, offre et marketing / communication
- ▶ Participation au développement de la politique européenne et des nouveaux projets

RESPONSABLE DES PARTENARIATS VDL

YESCAPA - Avril 2022 à septembre 2023 - CDI - BORDEAUX



- ▶ Initier et développer tout type de partenariats avec les acteurs européens de l'univers VDL (concessionnaires, financiers, constructeurs, assistants, voyagistes ...) permettant de stimuler tant la croissance de la flotte Yescapa que les sources de revenus et la satisfaction de ses utilisateurs.
- ▶ Mise en place d'un réseau de concessionnaires partenaires sérieux et fiables, 'Yescapa Partners', permettant d'offrir un service complet à nos clients propriétaires, comme locataires : <https://partners.yescapa.fr/>

PRESIDENTE DELEGUEE DESTINEA EAVM



DESTINEA EAVM - Juillet 2020 à avril 2022 - CDI -
CHOLET - France

CADRE MARKET COMMERCIALISATION, MARKETING, COMMUNICATION



DESTINEA EAVM - Février 2018 à avril 2022 - CDI -
Cholet

- ▶ 1er réseau de vente de camping-cars et véhicules de loisirs en France, Destinea vous propose toutes les marques, tous les modèles et les accessoires pour équiper votre camping-car, fourgon, van ou véhicule multi-usages
- ▶ COMMERCIALISATION :
 - ▶ Commercialisation, développement et suivi de tous les produits et concepts Destinea (Destin'Outdoorsing)

- Développement et accompagnement du réseau de distributeurs indépendants Destinea
- Participation à la gestion des fournisseurs et partenaires
- **MARKETING :**
 - Création de la stratégie commerciale et marketing du réseau
 - Développement d'une politique d'animation et développement de nouveaux concepts , produits, franchise, nouveau concept magasin
 - Cahier des charges d'un nouvel ERP/CRM et choix du progiciel
 - Négociations nationales organismes financiers (Loisirs Finance/Cetelem, Sofinco, Financo, Santander)
 - Mise en place d'une veille sur le plan conceptuel, économique, concurrentiel et d'étude de marché, notamment sur le plan des évolutions sociologiques de nos cibles actuelles et à venir
- **COMMUNICATION :**
 - Elaboration, mise en place et suivi des plans média de communication Destinea
 - Planification et suivi des opérations commerciales et de promotions au travers des différents supports de communication,
 - Elaboration, mise en place, suivi, référencement et administration des sites internet, ainsi que des réseaux sociaux
 - Mise en place d'un site de vente en ligne www.destinea-accessoires.com
 - Création et gestion d'un catalogue d'accessoires (420 pages)
 - Création des supports de communication
 - Rédaction du magazine papier Destinéea'Mag
 - Rédaction, mise en place et administration d'un magazine digital : <https://www.destinea-accessoires.com/destimag/> , le magazine des passionnés de véhicules de loisirs
 - Organisation, mise en place et animation des conventions et évènements
 - Mise en place de nouveaux outils : tchat, gestion de leads, visio live
 - Déploiement et formation des équipes aux outils et concepts développés pour le réseau Destinea
- **RECHERCHE DE NOUVEAUX MARCHES : MISE EN PLACE D'UN NOUVEAU CONCEPT D'OUTDOORING :**
 Comment transformer le volume d'une voiture en espace de vie, au travers de solutions diverses et ingénieuses pour prendre la poudre d'escampette le temps d'un week-end ou d'un long séjour, en famille, en couple ou entre amis : malles de voyage, extension, équipements modulables, couchages amovibles et démontables en quelques minutes. ANYTIME, ANYWHERE ! www.destinoutdooring.blog

RESPONSABLE MARKETING COMMUNICATION ET RELATIONS PRESSE



CAMPING CAR PARK - Novembre 2017 à janvier 2018 - CDI - Pornic - France

- 1er réseau européen d'aires d'étape et d'aires de services pour camping-cars, accessible 7j/7 - 24h/24.
- Responsable Marketing / Communication - Relations presse
- Création d'une market place dans l'univers des véhicules de loisirs
- Fédérer la communauté des camping-caristes en répondant à leurs besoins
www.campingcarpark.com

RESPONSABLE MARKETING ET EXPORT FLEURETTE/FLORIUM + RESPONSABLE FRANCE/EXPORT RESEAU WESTFALIA



FLEURETTE CONSTRUCTEUR - Janvier 2016 à
octobre 2017 - CDI - Benet - France

- ▶ Constructeur de camping-cars haut de gamme, marques Fleurette et Florium, gamme Kepler et Jules Verne de la marque Westfalia, entreprises du groupe Rapido
- ▶ Stratégie marketing / communication des marques Fleurette, Florium, Westfalia (analyse de marché, catalogues, web, réseaux sociaux, organisation de salons, d'événementiels, de conventions, relations presse, lancements produits, visites d'usine...)
- ▶ Développement et animation d'un réseau de concessionnaires export pour les marques Fleurette et Florium (mise en place de 18 nouveaux concessionnaires export en 18 mois)
www.fleurette.fr - www.florium.fr
- ▶ Développement et animation d'un réseau de concessionnaires France + Europe pour la marque Westfalia (réseau de 80 concessionnaires mis en place en 18 mois)
www.westfalia-mobil.com

RESPONSABLE MARKETING/COMMUNICATION



YPO CAMP - RESEAU DE DISTRIBUTION DE
VEHICULES DE LOISIRS - Février 2015 à janvier 2016 -
CDI - Treillières - France

- ▶ Réseau de 23 professionnels de la location, de la vente de camping-cars, mobil-homes et caravanes, neufs ou d'occasion et d'accessoires pour véhicules de loisirs
- ▶ Conception et réalisation des actions marketing et communication du réseau
- ▶ Participation à la définition et mise en œuvre de la stratégie commerciale des concessions
- ▶ Amélioration des performances, déclinaison des axes de progrès et de développement

CHEF D'ENTREPRISE

HOME OFFICE Sarl - Septembre 2013 à novembre 2014 -
BASSE-GOULAINNE - France



- ▶ HOME OFFICE, c'est avant tout une entreprise de distribution de bureaux de jardin, répondant à des attentes pragmatiques, économiques et écologiques de professionnels exerçant leur activité à domicile. Les bureaux constituent une solution innovante d'espace de travail afin d'exercer une activité professionnelle chez soi et garantir à ses utilisateurs les meilleures conditions de travail en cloisonnant la vie familiale et la vie professionnelle.
Cette solution répond aux besoins de travailleurs à distance, d'auto-entrepreneurs, de créateurs d'entreprise, de travailleurs à domicile, de télétravail, de professions libérales, de travailleur indépendant, artistes, des professions qui ne réclament pas de grandes structures. Avec l'avènement d'internet, elles sont de plus en plus nombreuses à pouvoir s'exercer depuis chez soi.

HOME OFFICE, c'est également une entreprise de services s'adressant à des PME qui n'ont pas les moyens d'avoir un service marketing/communication à temps complet et ont besoin de services soit ponctuels, soit réguliers d'un professionnel de la vente, de la promotion, du marketing et de la communication. Ce département porte de nom de HOME OFFICE SERVICES et s'appuie sur une expertise professionnelle de 28 ans en France et à l'international.

- ▶ Création et gérance d'entreprise dans un domaine émergent en France : les bureaux de jardin - Nominée aux Trophées des Femmes de l'Economie Pays de la Loire 2014 (2nde position) : <https://www.architendances.fr/2014/10/08/les-femmes-de-l-%C3%A9conomie-%C3%A0-l-honneur-en-pays-de-loire-marie-christine-l%C3%A8pron-prim%C3%A9e-laur%C3%A9ate-pour-home-office/>
- ▶ Un concept innovant soutenu par le Conseil Régional Pays-de-la-Loire : ID BUZZ, notre région innove et vous en êtes le témoin : <https://vimeo.com/109815690>
- ▶ Promotion du télétravail et du travail à domicile : <http://youtu.be/nRiBbDNRsdE>

DIRECTRICE MARKETING et COMMUNICATION



Groupe PILOTE - Janvier 2007 à juin 2013 - CDI - LA LIMOUZINIÈRE - France

- ▶ Fabricant de camping-cars, N°3 Européen, 6 marques, 4 sites de production
- ▶ Directrice Marketing et Communication des 6 marques du groupe PILOTE (Fabricant de camping-cars, 204 M€, N°3 européen)
Conception et réalisation de l'ensemble des actions marketing et communication du groupe
- ▶ Veille économique et technologique, études de marché, positionnement géomarketing, analyse de la demande, veille presse, identification et mise en œuvre des axes de développement
- ▶ Analyse des réseaux de distribution, stratégies de déploiement des marques, coordination de la mise en place des produits en concession, animation sur lieu de vente et interface logistique
- ▶ Promotion des ventes des 6 marques du groupe sur l'Europe
- ▶ Mise en place d'un service relation clients, supervision et mise en œuvre d'actions de fidélisation et de recrutement de nouveaux clients, mise en place d'un CRM
- ▶ Communication externe : définition du plan média, réalisation des supports de communication, développement des sites web, relations presse, organisation d'événementiel
- ▶ EN COMMUNICATION ET MARKETING
Définition, mise en œuvre de l'ensemble des activités marketing et communication de l'entreprise :
 - Définition, mise en place et suivi de plans de communication annuels
 - Elaboration des campagnes médias dans la presse spécialisée et sur internet
 - Création des supports de communication (catalogues, brochures, fiches produits, manuel d'utilisation, publicités, magazines, journal Planète Camping-cars, newsletters réseaux et grand public...)
 - Gestion des relations avec les agences de publicité du groupe Pilote
 - Développement, mise en place et administration de cinq sites Internet (www.pilote.fr, www.bavaria-camping-car.com, www.groupepiloteinfo.com, www.levoyageur.fr, www.pilote50ans.fr) et d'un extranet groupe pour la presse et les réseaux (extranet.pilote.fr), déclinaison de ces sites pour versions mobiles
Administration du compte Facebook www.facebook.com/Pilote.Camping.cars
 - Formation produits des vendeurs des clients grands-comptes et des concessionnaires
 - Mise en place de challenges, concours vendeurs et incentives
 - Relations presse et gestion des essais
 - Elaboration et suivi du budget marketing/communication

- ▶ EN ORGANISATION ET MANAGEMENT DE PROJETS
 - Organisation :
 - de salons nationaux et internationaux (conception, planification, gestion des moyens et réalisation)
 - de conventions nationales et internationales (aspects créatifs, logistiques et financiers)
 - d'événements : rassemblement de 300 camping-caristes Allemands pendant 3 jours, organisation du 45ème anniversaire de la société avec 3000 participants pendant une semaine, ...
 - Travail en mode projet : analyse des besoins, définition des objectifs et de la stratégie, planification, mise en œuvre, évaluation, animation de comités de pilotage et de groupes projets
 - Pilotage et réalisation des actions relations clients : mise en place d'un CRM, actions de fidélisation et/ou de recrutement clientèle, d'enquêtes de satisfaction, mise en place d'une structure S.A.V. et gestion des litiges
- ▶ EN NEGOCIATION
 - Dans le domaine :
 - des achats :
 - maîtrise de la chaîne de production des postes photos, achat d'art, impression, 360°, vidéos...
 - achat de mots-clefs pour référencement sur le net
 - de la publicité : achat d'espaces dans les magazines, dans la presse spécialisée et sur le web (bannières publicitaires)
 - de la logistique : gestion des coûts de transport pour les envois de supports, de la PLV dans les réseaux européens

DIRECTRICE DES VENTES

PILOTE SA - Juillet 1997 à janvier 2007 - CDI - LA
LIMOUZINIÈRE - France



- ▶ Groupe Pilote, fabricant de camping-cars
- ▶ Directrice des Ventes de trois des marques du groupe PILOTE : FRANKIA, BAVARIA et RMB (CA : 51 M€)
- ▶ Responsable de la commercialisation FRANKIA, BAVARIA et RMB (CA en 2007 : 51 M€)
 - ▶ Elaboration de la politique marketing et du positionnement commercial
 - ▶ Développement des produits, conception et mise en œuvre de la stratégie produits
 - ▶ Mise en place et animation d'un réseau de concessionnaires français et européens
- ▶ EN COMMERCIAL
 - Mise en place de politiques commerciales :
 - Efficaces : multiplication du C.A. camping-cars par 17 en 8 ans (3 à 51 M€)
 - Innovantes : livraisons sur toute la France en 24 heures, journées démonstration, organisation d'un "Frankia Tour"...
 - Cohérentes à long terme : création d'un réseau de concessionnaires français (recrutement, mise en place et animation) et recrutement d'importateurs européens.

DIRECTRICE IMPORT ADJOINTE

GARNIER ENTREPRISES / ALGAM - Mars 1996 à
janvier 1997 - CDI - THOUARE SUR LOIRE (44) - France



- ▶ Importateur de matériel de musique et de golf
- ▶ Directrice Import Adjointe - Importateur/distributeur de matériel de musique et de golf (180 MF), Responsable d'un portefeuille d'achats de 80MF
- ▶ Responsable d'un portefeuille d'achats de 80 MF
 - ▶ Gestion financière, douanière, juridique et commerciale des importations

- Gestion des transports et de la logistique (110 usines réparties à travers le monde)

DIRECTRICE COMMERCIALE

**GREEN SUN - Janvier 1990 à mars 1996 - CDI -
THOUARE SUR LOIRE (44) - France**



- Importateur/distributeur de matériel de golf, filiale de Garnier Entreprises / Algam
- Directrice commerciale - Importateur et distributeur de matériel de golf (N°1 français, CA 41 MF)
- Responsable de la commercialisation et de la gestion de la profitabilité (CA : 41MF)
 - Définition des objectifs et de la stratégie commerciale et marketing
 - Mise en oeuvre d'une politique de fidélisation et de conquête de nouveaux clients
 - Conception et lancement de nouveaux produits
 - Management d'une équipe commerciale (9 personnes)
- Multiplication du C.A. golf par 8 en 5 ans (5 à 41 MF)
 - Optimisation de l'administration des ventes : prévisions budgétaires, tableaux de bord, actions spécifiques techniques, développement de procédures informatiques permettant sur 5 ans la multiplication par 4 des produits référencés (600 clients, 2000 références)
- Encadrement d'une équipe commerciale composée de VRP

RESPONSABLE DES ACHATS

**GREEN SUN - Avril 1988 à janvier 1990 - CDI -
MOUZEIL (44) - France**



- Importateur/distributeur de matériel de golf, filiale de CAMAC (Garnier Entreprises/ Algam)
- Responsable des achats (CA 5MF)
- Responsable de la gestion des achats (CA : 5 MF)
 - Elaboration et suivi du plan d'achats annuels
 - Développement de nouvelles gammes de produits

ASSISTANCE DE DIRECTION, TRADUCTRICE

**VENDEXPORT - Mars 1987 à mars 1988 - CDI - LA ROCHE-SUR-YON
(85) - France**

- Gestion des dossiers export de 12 sociétés agro-alimentaires vendéennes
- Assistante de Direction - Traductrice
 - Gestion des dossiers export de 12 sociétés agro-alimentaires vendéennes
 - Réalisation d'études marketing : études de marché, segmentation produits

COMPÉTENCES

EXPERTISE EN STRATEGIE

- Identification des besoins et des tendances du marché afin de développer les priorités et trouver les solutions adaptées, analyse de marché et mise en place de veille concurrentielle
- Définition des objectifs et de la stratégie commerciale de l'entreprise, définition de la politique prix/marges, prévisionnel et planification des ventes
- Définition des nouveaux produits, définition de la politique de prix et des conditions de vente, mise en oeuvre d'une offre produits/services pertinente
- Pilotage des projets commerciaux, planification du plan d'actions, suivi de résultats, reporting

- Participation et contribution aux projets transverses de l'entreprise et veille de la synergie entre les différents départements de l'entreprise (animation de comités de pilotage et groupes projets)
- Représentation de l'entreprise dans les réseaux professionnels et institutionnels

EXPERTISE EN COMMERCIAL

- Prospection de nouveaux clients, développement et fidélisation du portefeuille existant, développement des ventes : multiplication du CA camping-cars par 17 en 8 ans (3 à 51 M€) et du CA golf par 8 en 5 ans (5 à 41 MF)
- Mise en place et animation de réseaux de distribution ou de réseaux partenaires en France et en Europe
- Gestion des grands comptes et des centrales d'achat, référencement annuel (Décathlon, Go Sport...)
- Construction de l'argumentaire commercial, formation produits des vendeurs
- Organisation des actions commerciales et promotionnelles, mise en place de challenges, concours, incentives
- Elaboration des propositions commerciales, négociation jusqu'au closing des affaires
- Gestion de l'évènementiel (salons nationaux et internationaux, conventions, portes-ouvertes...)

EXPERTISE EN MARKETING STRATEGIQUE, PRODUIT ET OPERATIONNEL

- Analyse des besoins, définition des objectifs et de stratégie, planification, mise en œuvre, évaluation, animation de comités de pilotage et de groupes projets, développement de nouveaux concepts
- Analyse de marché et mise en place de veille concurrentielle, définition des nouveaux produits, définition de la politique de prix et des conditions de vente
- Adaptation de la stratégie marketing et des outils marketing aux différents marchés européens
- Elaboration et gestion du budget marketing/communication

EXPERTISE EN COMMUNICATION : MEDIAS, INTERNET, RESEAUX SOCIAUX

- Définition, pilotage, mise en place et suivi de plans de communication annuels
- Elaboration des campagnes médias dans la presse spécialisée et sur internet, achat d'espaces, relations presse et gestion des essais
- Développement, mise en place et administration de sites Internet responsive (www.fleurette.fr, www.florium.fr, www.ypocamp.fr, www.pilote.fr, www.bavaria-camping-car.com, www.levoyageur.fr, www.pilote50ans.fr, www.mon-bureau-de-jardin.fr; www.destinea.fr; www.destineacamping-cars.fr; www.destinoutdooring.fr), d'un site internet de vente en ligne d'accessoires (www.destinea-accessoires.com), de blogs (destinoutdooring.blog; destineaservices.blog; moteurproporeplus.blog), d'extranet pour la presse et les réseaux de distribution, d'un magazine digital (www.destimag.com)
- Administration des réseaux sociaux entreprise : Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest, LinkedIn

EXPERTISE COMMUNICATION HORS MEDIAS

- Création des supports de communication : catalogues, brochures, fiches produits, manuels d'utilisation, publicités, journaux d'entreprise, newsletters et e-mailings réseaux et grand public, rédaction d'un magazine, DestinéeMag, mise en place et animation d'un magazine digital Destimag.com

- Maîtrise de la chaîne de production : agence, postes photos, achat d'art, impression, 360°, vidéos
- Organisation de salons nationaux et internationaux (conception, planification, gestion des moyens et réalisation)
- Organisation de conventions nationales et internationales (aspects créatifs, logistiques et financiers)
- Organisation d'événements (rassemblement de 300 camping-caristes Allemands pendant 3 jours, organisation du 45ème anniversaire de la société avec 3000 participants pendant une semaine, ...)
- Formation produits des vendeurs (grands-comptes et concessionnaires)
- Mise en place de challenges, concours vendeurs et incentives

INFORMATIQUE

- Maîtrise des logiciels informatiques : Pack Office, Photoshop, In Design
- Travail sur PC, Mac, AS400, SAP
- Administration de sites internet, réseaux sociaux (Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, Pinterest...), blogs

LANGUES

- Anglais : courant
- Allemand : courant
- Espagnol : courant

FORMATIONS

LEA Commerce International

UNIVERSITÉ NANTES

Septembre 1981 à juin 1985

Maîtrise de Langues Etrangères Appliquées, option Affaires et Commerce - 1985

ASSISTANTE DE FRANCAIS EN GRANDE-BRETAGNE

WEST-KIRBY GRAMMAR SCHOOL

Septembre 1985 à juin 1986

Baccalauréat A5

LA PERVERIE, NANTES

1981

CENTRES D'INTÉRÊT

Environnement

Associée TEAM FOR THE PLANET : Nous sommes la dernière génération à pouvoir éviter la catastrophe climatique.

Alors vous aussi, agissez en rejoignant Team for the Planet : www.join-time.com

Engagements

- Conseillère Municipale - 2021/2026 - commissions Vie sociale, famille et solidarité, membre du CCAS, membre du Conseil d'administration CLIC Villes Villages, membre du Conseil d'administration maison de retraite Moulin Soline + commission Culture et animation www.basse-goulaine.fr
- Conseillère Municipale - commissions urbanisme et développement durable - 2014/2020 www.basse-goulaine.fr
- Conseillère Départementale Remplaçante - 2015-2021
- Déléguée titulaire du Syndicat Mixte Loire et Goulaine : 2019 - 2020 www.loire-goulaine.fr

Sport

Aquagym

Voyages

Lectures

Membre du Comité de lecture de la médiathèque de Basse-Goulaine 2020 - sept 2022

Musique

Fan de concerts