



## BUSINESS CASE

### MISSION DE MANAGEMENT DE TRANSITION

#### Enjeux :

- Assurer une transition fluide, tant dans la mise en œuvre du Plan Marketing que dans le management de l'équipe et la collaboration avec les différents acteurs internes (Direction Commerciale, Avant-vente, Stratégie produit, ...) et externes (Partenaires, Club Utilisateurs)
- Être force de proposition pour mettre en place des outils de marketing digital et faire émerger la société sur les réseaux sociaux

#### Mode d'intervention :

- 3,5 jours de présence pendant 9 mois
- 2<sup>ème</sup> partie de la mission, après la phase de transition : Direction de projet web externalisée



**Qualiac** est un éditeur de logiciels, expert dans la conception d'ERP et de solutions de gestion intégrées pour moyennes et grandes entreprises de tous secteurs d'activité. Implanté aux Etats-Unis, Qualiac accompagne également ses clients dans leur développement à l'international.



### DIRECTION MARKETING PAR INTERIM, MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE MARKETING

#### Réalisations :

- **Marketing digital** : refonte site web institutionnel, démarrage présence réseaux sociaux, e-mailings
- **Lead generation** : campagnes de détection de projets ciblées
- **Relations Presse et Plan médias** : prise de parole dans la presse IT & métier
- **Événementiel** : organisation de l'événement clients annuel, Présence et prise de parole de Qualiac lors des salons & forums de référence
- **Brochures et plaquettes** : témoignages clients, flyers bonnes pratiques et solutions métiers
- **Marketing partenaires** : campagne de communication en direction des prescripteurs/influenceurs, Petits déjeuners thématiques, participation au Club Utilisateurs Qualiac