



BOOK

Chargée de Communication
Graphiste Polyvalente

Estelle Juvanon

**Estelle Juvanon**

9 rue Commandant Lenoir

38130 Echirolles

06 75 58 19 29

<http://club.quomodo.com/estelle-juvanon>

Préambule

Depuis 2004

Mon expérience en communication interne ou en agence m'a permis d'approfondir la pertinence d'un secteur bien précis pour élaborer la gestion d'un projet ou une stratégie de communication, de développer mes compétences dans de multiples secteurs de la chaîne graphique, le sens des initiatives, la rigueur, la gestion de projets globale et l'esprit d'équipe.

Un bouquet de création...

J'apporte une valeur ajoutée sur les conseils et les solutions après avoir analysé les besoins. Le branding est essentiel. Je confronte cela à mon savoir-faire, à la technicité et les expériences acquises dans divers projets que je mène depuis 10 ans. L'atout que j'ai développé est une autonomie de production sur différents niveaux de la conception à la réalisation en passant par la gestion et les devis.

Légende

Gestion de Projets

- >B to B
- >B to C

Studio Graphique

- >Web
- >Digital
- >Print
- >Signalétique
- >Pluri-médias

Marketing opérationnel

- >Mise à jour du site
- >Newsletter
- >Définition des besoins
- >Brief...

Marketing stratégique

- >Planification
- >Budgétisation, devis
- >Veille concurrentielle
- >Evènements...

Gestion de projets

Relation clients

Studio graphique

Marketing opérationnel

Marketing stratégique

LA SOCIETE

Cepelec accompagne les Industriels dans le choix et la mise en place de solutions pour fiabiliser leur process industriel par ses 3 activités :

- **PURIFICATION : l'analyse et le traitement**

de la pollution générée par les applications électroniques et laser,

- **CONNECTION : le diagnostic** du poste de travail lié à l'Electronique et la proposition de solutions personnalisées et ergonomiques,

- **PROTECTION : l'analyse des besoins** en traçabilité par l'identification industrielle puis **l'audit des processus, procédures et de la consignation** des énergies dangereuses dans le cadre de l'identification de la sécurité des personnes.

LE CADRE

Cepelec a intégré un programme personnalisé de la CCI : le PLAN PME. La CCI fait appel à un intervenant extérieur, expert en Marketing, Communication et Innovation. Son but étant de nous aider à repositionner la communication de Cepelec tournée vers l'industrie 4.0.

MA MISSION

Je coordonne les séances de travail, effectue les comptes rendus et intervient dans la réflexion.

L'ENJEU

Une refonte totale du message et des plans d'action de Cepelec. Créer une communication et un message durable pour les 5 à 10 prochaines années.

Evènement : Conférence à Genève

Gestion de projets Relation clients Studio graphique Marketing opérationnel Marketing stratégique

LE PROJET

A l'occasion d'un Séminaire organisé par l'association AIGSV, sur la Consignation des Energies Dangereuses à Genève.

LE PUBLIC

L'auditoire est de 295 places. Les 100 personnes présentes sont les membres de l'association, des entreprises dans le Biotech, Pharma et Chimie. (Valeursens). C'est également une opportunité pour Cepelec de développer le commerce et les compétences des normes Suisse. Nous intervenons également dans le programme de conférence sur la thématique : Procédures et matériel de consignation de 15h00 à 15h45.

MA MISSION

J'ai mis en place toute la communication (avant, pendant, après) autour de cet évènement à savoir : l'organisation sur les lieux, l'invitation, bandeau mail, kakémonos, e-mailing d'invitation, relance à J-7, développement commercial sur place, mail à J+5...

L'ENJEU

L'enjeu de notre intervention est d'élargir les secteurs d'activités sur l'activité «Consignation» car elle est trop assimilée à l'électricité. Cepelec est le seul intervenant ayant la possibilité d'installer des stands d'exposition : Brady (fournisseur), consignation (Capiotec), Conduite du changement (Valeursens). C'est également une opportunité pour Cepelec de développer le commerce et les compétences des normes Suisse. Nous intervenons également dans le programme de conférence sur la thématique : Procédures et matériel de consignation de 15h00 à 15h45.





FIABILISER VOS PROCESS DE CONSIGNATION



Une obligation de résultats



Une offre globale

- Analyse des process internes.
- Mise en place des procédures et documents.
- Propositions d'équipements.
- Formations métiers.
- Amélioration continue.

OPTIMISER VOTRE PERFORMANCE INDUSTRIELLE



www.cepelec.com

LE PROJET

Elaborer un Plan d'action Communication et Commercial suite à la sortie de la nouvelle station de reprise de Weller (l'une des marques principales) : la WTQB.

MA MISSION

J'ai élaborer par rapport au Plan d'Action des outils de communication et un évènement. J'organise un Petit'Déjeuner autour de la WTQB et pour cela j'ai créé une invitation par rapport à mon brief, mis en place des documents sur le site web, j'ai créé des fiches sur les portails (HelloPro, Expo Permanente et Kompass), publié d'une vidéo sur Youtube, écrit un article LinkedIn, Viadeo, Google+, une signature mail...

J'ai mis en place à cette occasion un outil pour faire des Campagnes d'E-mailing (Information, inscriptions, relance à J-5, suivi des statistiques...)

L'ENJEU

Le but étant de redonner une image dynamique de la communication Cepelec. Donner l'occasion de parler de la société avant la refonte totale liée aux prises de décisions du Plan PME innovation.

Plan de Communication



Plan d'actions Weller

WTQB 1000

Petit'Dej le 14 décembre 2016 et Janvier 2017 à définir

Contexte général :
Weller nous donne l'exclusivité de celle-ci pour la 1^{er} fois sur en Zone Est (la date début et fin n'est pas déterminée). La machine est déjà sortie, cependant Patrick AMAT s'engage à nous transférer les demandes en direct. Quant à la Machine physique nous la recevons en exclusivité vers fin septembre. Nous sommes centre de démonstration.

25/10/2016 1



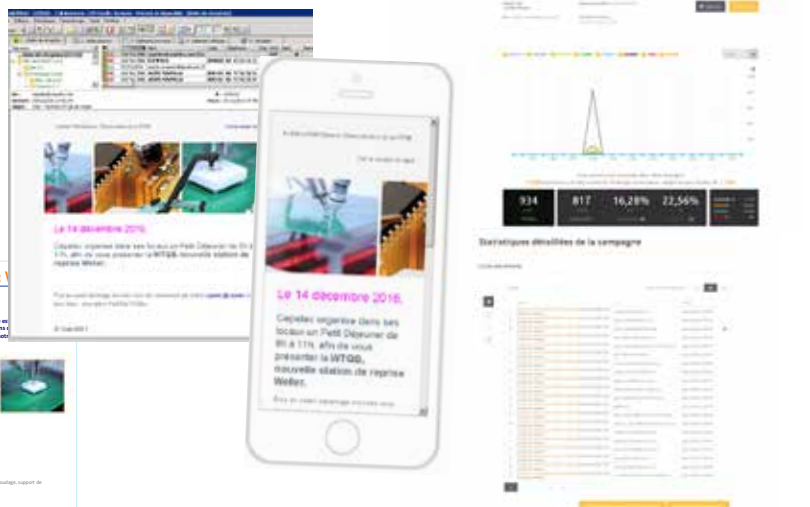
Plan d'actions Weller

d'actions

- Patrick Amat - 05/10/2016
- ponibilité des machines
- Point avec Alix le 05/10/2016
- Jule de formation pour Cepelec
- Patrick est en séminaire en Allemagne les 17 et 18 Octobre
- Formation DMT sur Paris fin Octobre
- Formation chez Cepelec fin Octobre - JMT
- Le commerce - Wlech - JPV 15/10/2016
- Patrick fait le point avec le marketing Weller
- ponibilité pour action chez Cepelec - EJM - 15/10/2016
- Patrick nous envoie des dates sur Novembre
- de démarrage de l'exclusivité
- Toute la région Est - Jusqu' au 31/12/2016
- clés Weller
- Pour Cepelec - 1 machine toutes les 6 semaines
- merci des Weller - JPV 15/10/2016
- Patrick fait le point avec le marketing Weller
- Mettre technique - JPV - 15/10/2016
- activité - JPV 05/10/2016
- équipe 08/10/2016
- ation du plan d'action - 10/10/2016 - Equipe
- Si pas de soutien de Weller - PA n°1 - JPV - 10/10/2016
- Weller PA n°2 - 10/10/2016

6

Mise en place et gestion du E-mailing



Campagne Initative Petit Déj WTQB de Weller

Statistiques détaillées de la campagne

934 817 16,28% 22,56%

Invitation



CEPELEC **Weller**

INVITATION PETIT'DEJ

Le 14 décembre 2016
Cepelec organise dans ses locaux un Petit' Déjeuner afin de vous présenter la WTQB, nouvelle station de reprise Weller.

NOUS VOUS INVITONS
à venir la découvrir de 8h à 11h.

Pour en savoir davantage inscrivez-vous !

Cepelec
14 Rue des Platanes
38120 Saint-Egrève

www.cepelec.com



Nouvelle Station de reprise Weller :

→ Elle répond à vos besoins

Vous êtes une structure à taille humaine, cette station de reprise est votre. Simple d'utilisation, elle répond à la perfection à vos besoins de démontage de composants. Venez la tester en exclusivité dans nos locaux.

→ Caractéristiques techniques

Les plus Cepelec !

Un service complet !

www.cepelec.com

Bandeau Mail



Petit'Déj Démonstration
chez Cepelec

Le 14 décembre 2016
WTQB de Weller

Les 7 et 15 décembre 2016
J5000 de Brady

Pour nous inscrire :
Envoyez-nous la confirmation de votre venue à cepelec@cepelec.com

Ecobiz : PC2A

Gestion de projets Relation clients Studio graphique **Marketing opérationnel** Marketing stratégique

L'ASSOCIATION

Un réseau de professionnels sensibles aux problématiques liées à l'électronique. Un pôle de compétence en assemblage et analyse pour l'électronique.

LA DEMARCHE

Permettre aux industriels de trouver une réponse à leur problématique

MA MISSION

Prise en main de l'interface pour les mises à jour des informations, les comptes rendus, l'agenda...



LA SOCIETE

Digigram est une entreprise qui gère la propriété intellectuelle et les technologies numériques pour réaliser des flux de travail sans défauts avec la qualité audio et vidéo exceptionnelle. Elle a mis à profit l'innovation pour développer la mission de solutions critiques dédiées à la production et la distribution en toute sécurité dans le contenu numérique.

MA MISSION

Gestion organisation et recensement de la totalité du contenu en anglais Insertion de celui-ci (images, texte) sur le nouveau site web via le back office Wordpress. SEO sur les extensions url.

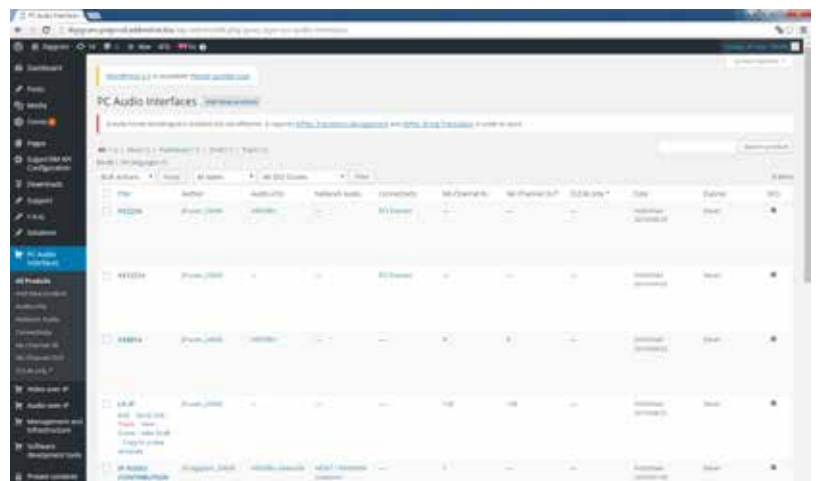
L'ENJEU

Le site web est l'image directe de la société. Digigram souhaite gagner en « leads » pour développer la prospection des commerciaux. Le référencement a un rôle majeur pour ce projet.

Front office date de sortie Juin 2016



Back office



Communication de l'Agence

Gestion de projets Relation clients Studio graphique Marketing opérationnel Marketing stratégique

LA SOCIETE

Visual Impact System est une agence de communication interactive appartenant au Groupe des 2 Ponts et 3c-evolution. Elle propose de l'affichage dynamique, avec des écrans dits « intelligents ». L'agence équipe ses clients, et prend en charge l'intégralité du contenu. Plus que du simple affichage, VIS est un intégrateur de concepts de communication, faisant en sorte que l'écran soit une composante de la communication globale de leurs clients.

MA MISSION

Mise à jour des supports de communications :

- prints,
- web,
- blog,
- organisations des événements.

J'apporte également un soin particulier à la veille concurrentielle, à la relation clients : devis et planification des projets. J'ai également créé le site web vitrine sous Wordpress.



L'ENJEU

Communiquer sur l'agence pour que la solution d'affichage dynamique soit la nouvelle façon de promouvoir nos clients.



LE CLIENT

Aldes est une entreprise qui a été créée en 1952 à Lyon. Industrielle française et leader, spécialisée en ventilation mais aussi dans plusieurs autres secteurs : le chauffage et rafraîchissement, le désenfumage, les composants aérauliques et l'aspiration centralisée.

MA MISSION

Aldes présente le MR Modulo au Salon de l'Innovation « Interclima+élec » à Paris en 2013, puis « Mostra » en Italie.

A cette occasion, je suis intervenue dans les 2 projets (Pupitre et Totem) en tant que Chargée de Projets (maquettes fonctionnelles, planning, définition des besoins, devis) et Graphiste (intégration et création de contenu). Une belle valeur ajoutée interactive qui a donné de l'énergie et a mis en valeur les produits du catalogue. Aldes renouvelle cette communication l'année suivante.

L'ENJEU

Promouvoir le produit phare du concours le MR Modulo qui permet de régulariser la ventilation.



©Aldes



©Aldes



©Aldes

Aldes

Gestion de projets

Relation clients

Studio graphique

Marketing opérationnel

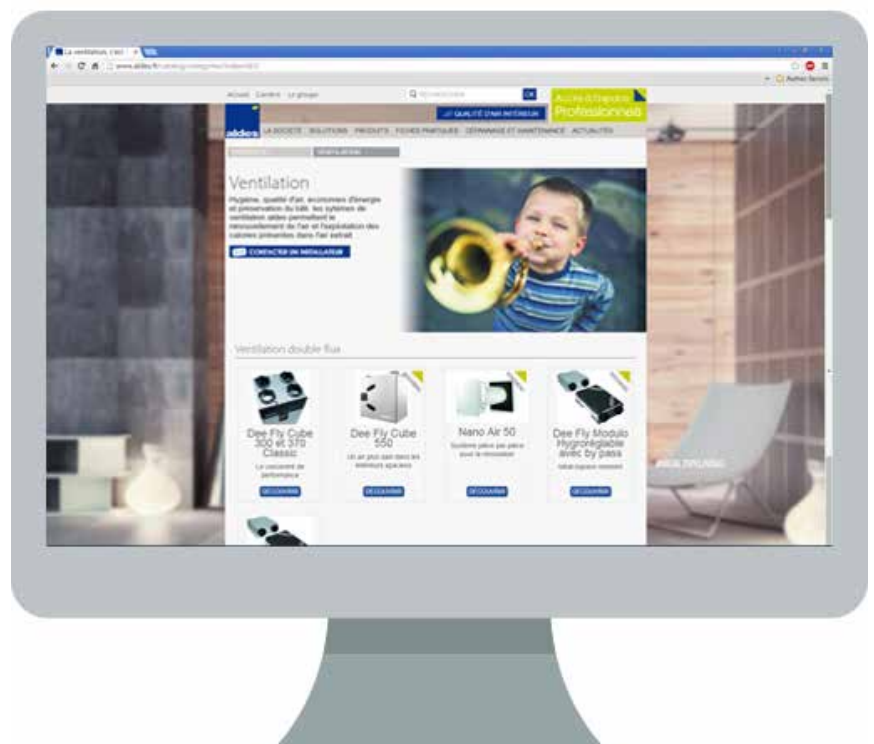
Marketing stratégique

MA MISSION

Gestion du contenu Produits, préparation des images et migration du nouveau site via le back office Wordpress. La difficulté est que les produits s'entrecroisent.

L'ENJEU

Aldes souhaite mettre en ligne leur catalogue cela permettra une visibilité qu'il n'avait pas et un meilleur référencement.



Gestion de projets

Relation clients

Studio graphique

Marketing opérationnel

Marketing stratégique

LA SOCIETE

Leader de la fixation par clippage ou collage et le prototypage de systèmes d'assemblage, ARaymond conçoit des fixations rapides pour les professionnels.

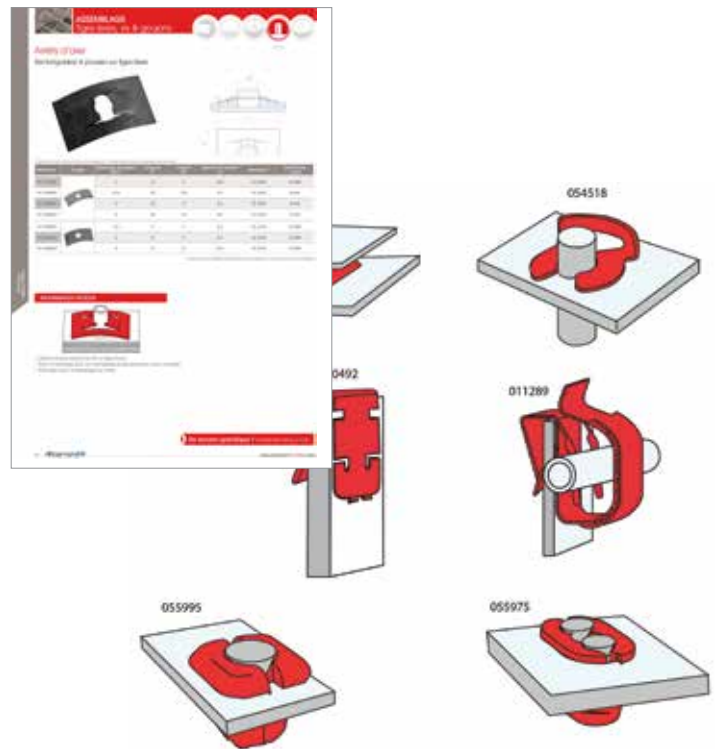
MA MISSION

Les intervenants extérieurs ont animé cette soirée sur le thème Papiers innovants autour d'un barbecue. J'ai créé la plaquette avec écran LCD intégré. Une soirée surprenante et riche en découvertes.

J'ai créé les dessins de pièces en 2D avec Illustrator pour insérer dans le catalogue.

L'ENJEU

L'objectif est d'organiser et de créer une rencontre grâce à un thème particulier : le Papier innovant pour faire émerger de nouveaux projets et garder une bonne relation clientèle.



Clextral

Gestion de projets Relation clients Studio graphique Marketing opérationnel Marketing stratégique

LA SOCIETE

Division du groupe Legris-Industries, Clextral est le leader mondial de l'extrusion Bivis et des lignes de productions clés en mains pour l'industrie agroalimentaire, de la pâte à papier, de la chimie de spécialisés et des biomatériaux.

MA MISSION

Présent sur une vingtaine de salons en 2012, Clextral souhaite la mise en valeur de son offre produit, grâce à la création d'une interface tactile présentant la société et ses technologies. Elle met à la disposition de ses visiteurs un outil de communication novateur, ludique et valorisant. Développement : Photoshop, Flash, XML

L'ENJEU

Qui dit nouvelle charte dit nouveau support, il est impératif de mettre en situation la production grâce à des minies vidéos.





Campagne Facebook

Gestion de projets

Relation clients

Studio graphique

Marketing opérationnel

Marketing stratégique

LA SOCIETE

Jeune start-up qui développe une application mobile qui permettant d'effacer toute hésitation dans le choix entre deux produits.

MA MISSION

Gestion / Animation des réseaux sociaux : promouvoir l'application sur les réseaux sociaux: Facebook, Twitter via Buffer, Google+, LinkedIn, Tumblr.

- Publier régulièrement,
- Créations et publications de Campagnes,
- Teasing pour la version 2.

L'ENJEU

Communiquer sur les nouveautés et garder la communauté vivante.

Couvertures des réseaux sociaux



Tweet



Teasing pour la version 2.0 de l'application



Groupe Isère Télécom - Hipcom

Gestion de projets Relation clients Studio graphique Marketing opérationnel Marketing stratégique

LA SOCIETE

Isère Télécom et Hipcom proposent aux entreprises des offres de services et de matériels répondant à l'ensemble de leurs besoins en matière de téléphonie, internet, communications internes et externes.



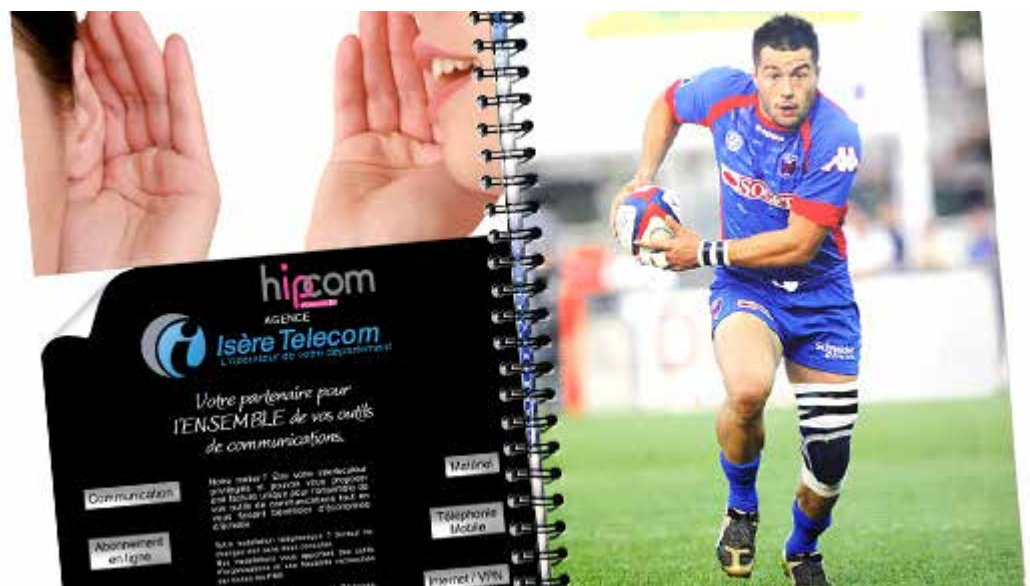
MA MISSION

Intervention dans toute la communication globale, gestion de projets et fournisseurs à savoir, cartes de visites, logotypes, flyers, site web, newsletter, publicité...



L'ENJEU

La société a besoin d'une communication globale cohérente.





FOU DE VIN

Gestion de projets Relation clients Studio graphique Marketing opérationnel Marketing stratégique

LA SOCIETE

Depuis 2005, distributeur des vins de domaines à taille humaine attachés au respect des terroirs, et anime une communauté d'amateurs et de professionnels du vin en Europe. Conçoit et anime des évènements œnologiques. Fou de Vin propose aussi du Conseil et de la Formation.

LA MISSION

Création de 2 catalogues 16 et 24 pages destinés aux professionnels Caviste et Restaurateur, mis à jour une fois par an.



AVDM

Gestion de projets

Relation clients

Studio graphique

Marketing opérationnel

Marketing stratégique

LA SOCIETE

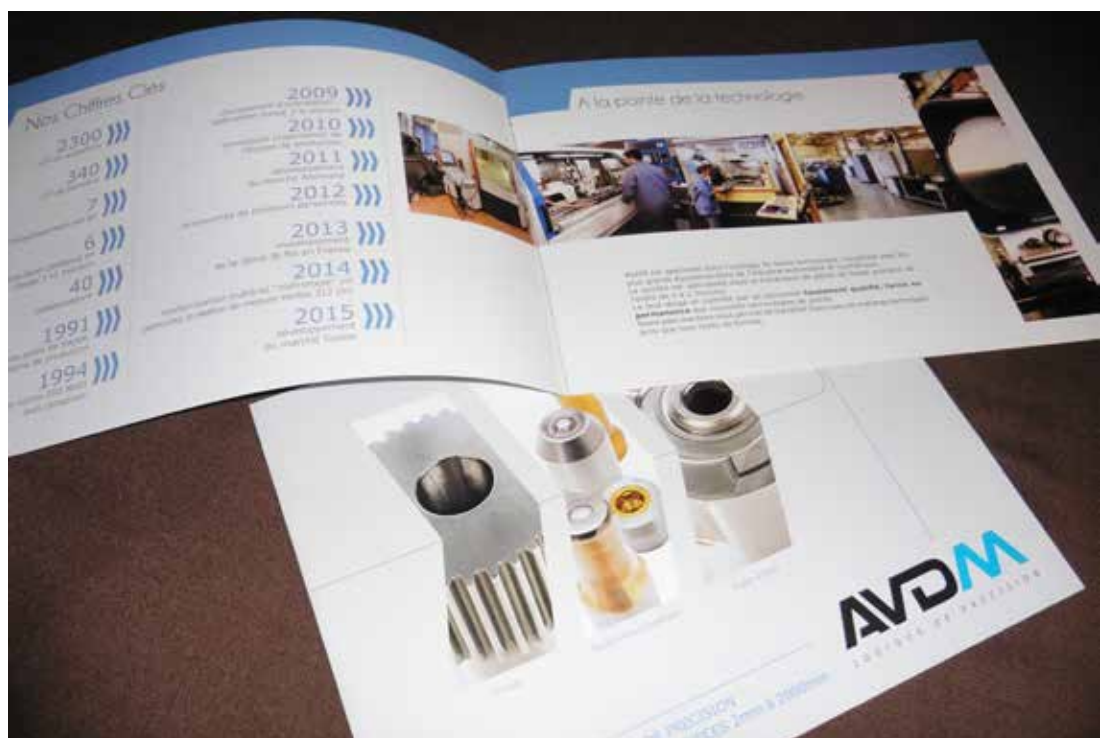
P.M.E de mécanique de haute technologie certifiée ISO. Elle est spécialisée dans la fabrication d'outils de frappe et de découpe. Elle réalise grâce à ses centres U.G.V et ses machines d'électro-érosion, des pièces ayant une précision allant jusqu'à 2 microns.

LA MISSION

Elaboration d'une plaquette en version Française et Allemande. J'ai également fait les cartes de visite, les en-têtes et les sous-mains.

L'ENJEU

La société a besoin d'une nouvelle plaquette pour introduire le marché suisse.



- Gestion de projets
- Relation clients
- Studio graphique
- Marketing opérationnel
- Marketing stratégique

LA SOCIETE

Anciennement Axeda System puis Wizcon System, actuellement Elutions est le leader mondial sur le marché de l'efficacité énergétique et opérationnelle; valorisant les données afin de réduire considérablement les coûts et stimuler la croissance des organisations.

MA MISSION

Rattachée au Service Marketing, je crée et organise pour la société le séminaire «Eau&Technologie»:

- création logotype,
- signalétique : plv,
- brochures,
- site web en html,
- e-mailing,
- inscriptions,
- invitations print et web.

En tant que Gestion de projets, j'ai également géré le nom de domaine et l'hébergement.

L'ENJEU

Développer la clientèle du secteur de l'eau.



PLV

Slides PowerPoint



Schéma Corporate

Wizcon System

Gestion de projets

Relation clients

Studio graphique

Marketing opérationnel

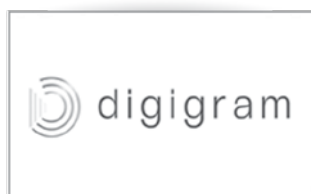
Marketing stratégique

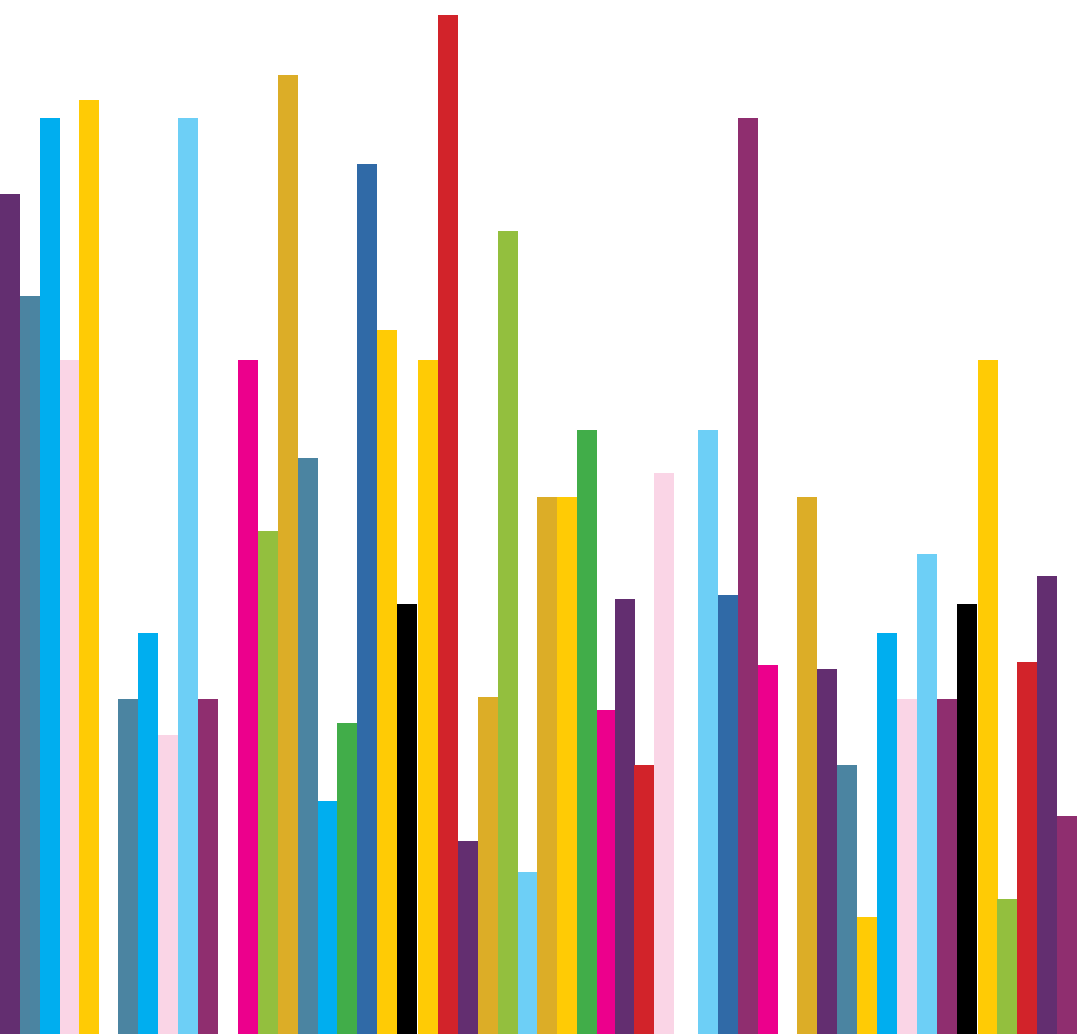
MA MISSION

Je crée et mets à jour tous les supports de communication interne et externe de la société :

- Case studies,
- Product Summary,
- User Guide,
- brochures,
- packaging,
- publicité presse...







Novembre 2016