



Isabelle FULGEANU

DIRECTRICE MARKETING

Santé | E-commerce | Médias
Diplômée HEC | Anglais courant | Disponible immédiatement

Bordeaux +33 (0)6 07 28 11 99 Isabelle.fulgeanu@gmail.com www.linkedin.com/in/isabellefulgeanu

PROFIL

Dirigeante expérimentée, spécialiste du marketing et des stratégies de développement, mes compétences digitales ainsi que ma vision de l'ensemble des processus de l'entreprise me permettent de mener les projets de transformation essentiels pour pérenniser la croissance.

COMPÉTENCES

Marketing & Communication

Marketing stratégique et opérationnel
Expérience clients (B2C et B2B2C)
Roadmap produits
Stratégie de communication
Positionnement de marque

Digital & E-commerce

Stratégie omnicanale
Acquisition & fidélisation
CRM & segmentation

Management

Equipes marketing
Equipes pluridisciplinaires
Gestion de projet
Change management

Gestion

Construction budgétaire
Définition de KPIs
P&L

FORMATION

- . Google : AI Prompting essentials, 2025
- . Certificat AI for business (ESCP) en cours
- . Design Thinking facilitator (Dthinking Academy) 2019,
- . Certificat e-commerce (Paris Dauphine) 2013,
- . HEC Majeure Marketing 1993-1997,
- . CEMS Master (Copenhagen Business School) 1997,

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

FARGEOT ET CIE - Fabrication de chaussures thérapeutiques (dispositifs médicaux) et de confort

Directrice générale et stratégie marketing

2022-2024

Directrice marketing et communication

2020-2022

CA : 19M€, 110 salariés, 4 marques, 800 références produits

En charge de structurer l'organisation, de fiabiliser l'ensemble des processus, de repositionner les gammes de produits sur leurs marchés (pharmacies et retail traditionnel) et d'anticiper les évolutions réglementaires pour renforcer la position de leader

- Repositionnement stratégique des marques et des gammes produits sur leur marché respectif (dispositifs médicaux en pharmacies et gamme traditionnelle chez les chausseurs indépendants)
- Refonte de la stratégie commerciale en pharmacies : +3 points de part de marché en 4 ans
- Développement et lancement d'une nouvelle gamme de produits avec la R&D pour anticiper les changements de réglementation : la gamme représente 10% des ventes au bout d'1 an
- Pilotage de projets de digitalisation des process (lancement de site B2B, déploiement d'un PLM) et des canaux de vente (refonte du parcours client pro) : commandes en ligne B2B doublées et +40% de CA B2C en 4 ans
- Animation du CODIR, mise en place des instances de décision et des KPIs

Consultante indépendante en marketing et e-commerce

2016-2020

PLANET-CARDS.COM - Service de création et d'impression de faire-part en ligne

Marketing et e-commerce

- Audit de l'activité marketing et e-commerce en France et dans la filiale allemande avec réorganisation des équipes multisites, refonte de la stratégie digitale (acquisition, fidélisation), refonte du mix marketing : relance de l'activité, +15 points de tendance

PHOTOSERVICE - Service d'impression de photos en ligne

Audit et conseil marketing

- Repositionnement premium de la marque, relance de l'acquisition (SEA, SEO), segmentation clients, refonte UX du site internet

MICHELIN TRAVEL PARTNER - Edition de guides touristiques et gastronomiques

Lancement du site Mytriptailor.com

- Conception du site avec une agence digitale et l'équipe IT, marketing de l'offre de circuits, plan de lancement du site (acquisition de trafic, RP, etc.)

Autres missions d'audit et conseil en marketing :

Universciné (service de vidéo à la demande), Neones (salles de sport), PrintOclock (service d'impression en ligne B2B).

LANGUES

Anglais : courant
Allemand : scolaire
Roumain : bilingue

UN PEU + SUR MOI

Je suis passionnée de littérature contemporaine et membre d'un club de lecture.

Je joue du piano (classique et jazz), je nage et aime randonner en montagne ou en zones désertiques (Laponie, Algérie, Mauritanie, Maroc).

MONALBUMPHOTO.FR - *Impression photo en ligne, groupe M6*

Directrice marketing et e-commerce

2013-2016

25M€ de CA – Management de 12 personnes – Membre du CODIR

En charge de structurer l'activité marketing de la start-up dans un contexte de forte croissance.

- Recrutement de l'équipe marketing, mise en place des process, des outils de web analytics (Eulerian, Easyence), CRM (Selligent) et des indicateurs de performance
- Développement de la connaissance clients, mise en place d'une segmentation clients, d'une politique de fidélisation ciblée, refonte des process du service clients : +2 points de fidélisation en 3 ans
- Développement et montée en gamme de l'offre produits : +15% sur le panier moyen
- Stratégie de communication on et off line (TV, RP, Réseaux sociaux, blog, display) : + 6 points de notoriété spontanée en 3 ans
- Refonte du site internet et lancement de nouvelles applications smartphones et tablettes pour améliorer l'expérience client : + 1 point de conversion

LAGARDERE ACTIVE - *1er groupe de presse magazine en France*

Directrice marketing et développement commercial

2008-2013

Management de 12 personnes

En charge de mettre en place une communication institutionnelle et un plan d'actions marketing à destination du réseau de distribution pour l'ensemble des magazines du groupe (Elle, Paris Match, Art & Décoration, etc.). Animer la force de vente.

- Mise en place d'un programme d'animation et de fidélisation des points de vente de presse et déploiement d'un outil CRM pour la force de vente (Salesforce)
- Définition et mise en œuvre d'un plan d'actions commerciales en GMS, négociation avec les enseignes (Auchan, Carrefour, Monoprix) : +7% de ventes par opération
- Développement de supports marketing et d'une communication groupe à destination du réseau (PLV, newsletters, mini-site)

Directrice marketing - Disney Hachette Presse

1998-2007

11 magazines jeunesse - 27 M€ de CA - Management de 9 personnes - membre du CODIR

En charge de développer les ventes des magazines (en kiosque et par abonnement) et de piloter la communication en partenariat avec les rédactions et Disney France

- Mise en œuvre d'un plan marketing et d'un plan média associé : +2 pts de part de marché dans un marché très concurrentiel
- Pilotage des campagnes de recrutement et de fidélisation d'abonnés : +20% en 5 ans soit 300 000 abonnés