



Aurélie Mazet

Chef de projet e-santé

Paris

✉ aureliemazet73@gmail.com

☎ 0674818093

Agile

Epitech - Essec

App&Web



Mon métier est la coordination de projet transverse "orienté client" avec une expérience démontrée dans le secteur santé et e-santé.

Ma personnalité go-between et easygoing crée les conditions de la confiance et du dialogue selon différents interlocuteurs et organisations afin de définir et piloter une roadmap et effectuer le suivi agile des équipes pour l'atteinte des résultats.

En 2020, j'ai acquis des connaissances techniques à Epitech pour accélérer mes échanges avec les équipes.

Objectif : participer à la croissance de votre activité, en pilotant un projet e-santé orienté front office.

EXPÉRIENCES

Chef de projet marketing

Olaqin - Depuis mars 2022 - CDI - Suresnes

- ▶ Au sein de l'équipe BU santé libérale pour la plateforme de facturation SESAM-Vitale : Stellair Integral : (Appli Web avec IoT, et solution de paiement intégrée)
 - ▶ Ecoute et synthèse des besoins utilisateurs pour identification des parcours en visite comme en consultation.
 - ▶ Conception, mise en place des offres pour les professionnels de santé (sage-femme) structures de soin coordonnées MMG, MSP, Centre de santé. Travail d'équipe avec le PO et le support. Formation des équipes sales.
 - ▶ Pilotage de l'acquisition digitale via Hubspot et GA (Email, SEO, SEA etc..), animation webinar.
 - ▶ Acquisition directe : Identification et animation des réseaux de prescripteurs CPAM, DNS & ROC
- ▶ Résultats :
 - Nbr utilisateurs 2022 : + 30%, 2023 : +175%, 2024 : +75%
 - Offre sage-femme : 2nde spécialité de typologie client.
 - SEA : 1er canal de lead génération.
 - Animation des webinars : taux de participation >25%
 - Captation de 40% du réseau de prescripteurs

Chef de projet digital

Laboratoires Innothera - Septembre 2020 à septembre 2021



- ▶ 6ème groupe pharmaceutique indépendant en France
- ▶ Projet site web et live webinar. Cible : professionnels de santé. Zone : Russie-CEI Afrique Europe
 - Analyse des besoins cible, commerciaux et réglementaires pour définir le parcours utilisateur
 - Pilotage, budget, ressources, planning, recettage avec les équipes internes et externes (Sales, Métier, DSI, Data, Agences SEO, UX ...)
 - ROI : Business : +5%, Engagement client : +10% participants , Customer Knowledge : +25% de leads
- ▶ Mise en conformité des sites du groupe
 - Identification des besoins pays (GDPR, CCA, VCA.. et réglementation locale), recherche et benchmark des plateformes, sélection et mise en place.
 - Sensibilisation et formation des équipes sales et marketing. Co-travail avec le DPO.

COMPÉTENCES

Marketing

- ▶ Produit&Pricing ★★★★★
- ▶ Segmentation ★★★★★
- ▶ Veille concurrentielle ★★★★★
- ▶ Innover en business model ★★★★★
- ▶ Certifiée marketing digital ★★★★★

Fonctionnelles

- ▶ Gestion de projet ★★★★★
- ▶ Management direct & transverse ★★★★★
- ▶ Itération Scrum ★★★★★
- ▶ Azure DevOps ★★★★★
- ▶ Certifiée Opquast qualité web ★★★★★

Techniques

- ▶ Certifiée Google Analytics & GTM, Firebase ★★★★★
- ▶ CRM : Hubspot ★★★★★
- ▶ Marketing automation : Hubspot ★★★★★

Business Development

- ▶ Prospecter, fidéliser, négocier ★★★★★

Langues

- ▶ Anglais ★★★★★
- ▶ Espagnol ★★★★★

CENTRES D'INTÉRÊT

Sport

- ▶ Course à pied, yoga, randonnée
- ▶ Jeux de cartes

- ▶ Marketing Automation : lancement de la première campagne à destination des gynécologues, médecins, et sage femme. Zone Russie-CEI Afrique Europe. Définition et pilotage des objectifs de la campagne, conception du calendrier éditorial, co-rédaction et mise en place. Aide à la création des scénarios utilisateur (user centric) sur Pardot. Initiation des équipes marketing à la démarche user centric.
ROI : Tx ouverture 24%. +10% des inscriptions à l'événement.
- ▶ Web analytique : mise en place KPI avec GTM & DataStudio sur les principaux sites du groupe. Définition des plans de taggage dédiés et interface avec le datalake.

Product Owner B2B2C

Hager Group Digital Factory - Septembre 2019 à mars 2020



- ▶ 3^e acteur mondial en solutions électriques
- ▶ Projet Mobile IOT Hardware en Energy Management France & Allemagne
- ▶ Définir le besoin, gérer le parcours utilisateur APP&WEB Hager Services
- ▶ Gestion planning, budget, backlog, user stories, recette
- ▶ Interfaces avec Marché/UI/IOT/Front/DBE/Produit/Program/CRM
- ▶ Itérations SCRUM & animation workshop
- ▶ 100% des sprints réalisés et réceptionnés
- ▶ Création des réunions d'alignement intraprojet

Chef de projet e-santé

Entreprenariat - Juillet 2018 à janvier 2019



- ▶ Chef de projet, conception MVP et site WordPress - start'up santé
- ▶ Définir la stratégie digitale pour un service de prévention
- ▶ Conseil sur la prise en charge des dispositifs médicaux avec les régimes d'assurance

Responsable Assurance santé

HOYA n°2 mondial - Septembre 2013 à mars 2018 - Paris - France



- ▶ Fabricant de verres ophtalmiques. France 147 personnes CA: 88 M€
- ▶ Définir, conduire, évaluer la stratégie du parcours de soin
 - ▶ Définir un plan de recommandation en collaboration avec les autres départements pour l'évolution des stratégies marketing, communication, commerciale, industrielle, finance, IT
 - ▶ Initier, négocier, suivre les partenariats avec les assureurs et leurs prestataires
 - ▶ Définir et implémenter les KPI et CRM
 - ▶ Préparer, piloter, suivre le budget du service
 - ▶ Management des équipes
- ▶ RESULTATS
- ▶ Appels d'offre assurance: 1AOF = 4 ans, CA >5 M€. Résultats 5/6 validés, maintien CA 90%
- ▶ Gross profit optimisation : implémentation du category management . Adaptation du process de lancement produit et politique tarifaire pour la stratégie omnicanal et relai trade-marketing avec la DNV, centrales d'achat et assureurs
- ▶ Etude clinique : lancement 1^{ere} étude du groupe. Investigation, design, montage financier, recherche leader d'opinion et prestataire clinique
- ▶ Acquisition, fidélisation des clients directs (+6,2%) et prescripteurs (+10%) avec le lancement d'une campagne de prévention. Retombées de presse grand public : +800 k€ eq investissement publicitaire
- ▶ Mobiliser, accompagner le changement, intégration des acteurs dans la chaîne de valeur
- ▶ Management, 5 créations de poste, développement des équipes

Responsable partenariats

HOYA - Avril 2008 à août 2013 - Rennes

- Définir la stratégie avec les prescripteurs ophtalmos, assureurs et réseaux. Conception produit, formation équipe, communication, événements.
- Sell in: +10% trafic opticiens sur 42 actions/4 ans
- Sell out: réseau de soin 100% DN, 98% du portefeuille produit

Responsable de secteur

HOYA - Octobre 2000 à mars 2008 - Rennes

- Prospector, fidéliser, développer. Cible : opticiens - ophtalmologistes
- Résultats : +20%/an > au national
- CA 2000 13 zones 4,5 M€ = CA 2008 sur 4 zones

Responsable de secteur

AB Inbev et Heinz - Février 1997 à juillet 2000 - Aix en provence

- InBev : 1er brasseur mondial
- Résultats : 100% de lisibilité pour le concours Spaten Beer + Happy Days. Région PACA.
- Stella Artois, Leffe, Heinz, Petit Navire

FORMATIONS

Web & Coding Academy

EPITECH

Février 2019 à février 2020

Certification professionnelle. Programmation web, et méthodes agiles.

Stratégie & Marketing digital

NAÏAS FORMATION

Octobre 2018 à décembre 2018

Certification professionnelle.
Acquisition et fidélisation.

Executive Master

ESSEC

Octobre 2016 à janvier 2018

Stratégie, management industries en santé
Thèse professionnelle : Projet E. Macron 100% de prise en charge pour l'optique en 2022
Création d'un nouveau business model pour l'optique

Master

IDRAC

Septembre 1994 à juillet 1996

Marketing et gestion des entreprises