

Orientée Leadership, je sais fédérer autour d'une marque, d'un produit, d'une solution.

L'agilité et la créativité me permettent d'élaborer et de déployer ma vision Marketing.

Mon but c'est de permettre l'atteinte des objectifs business tout en veillant à l'alignement Marketing/Ventes.



## CONTACT

☎ 06 88 39 17 49

✉ demont.laura@hotmail.fr

🏠 Basée à Lyon

🌐 <https://demontlaura.wixsite.com/laurademont>

# Laura DEMONT / Responsable Marketing

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

### 2019 - 2021 | **Responsable Marketing - Ventes** chez PREXION

Analyse du marché FR/BE/LU & Référencement dispositif médical (Xray).  
Vision Marketing et stratégie commerciale d'une nouvelle marque.  
Implantation d'une solution d'imagerie médicale: Hardware + Software.  
Inbound Marketing & Content Marketing : focus Customer experience.  
Construction d'un réseau de distribution et de l'offre commerciale.  
Collaboration clinique avec leaders d'opinion: C. Dentistes & ORL.  
Analyse concurrentielle et communication digitale multicanaux.

### 2014 - 2019 | **Regional Account Manager** chez SIRONA

Animation régionale du réseau de distribution Henry Schein autour de solutions de la marque : équipements médicaux & logiciels.  
Gestion d'un réseau de leaders d'opinions, d'associations scientifiques et de collectivités.  
Pilotage de projets événementiels d'éducation clinique et actions Marketing.  
C.A réalisés : 2016 = 2,2 M€ - 2017 = 2,7 M€ - 2018 = 3 M€

### 2012 - 2014 | **Technico-Commerciale** chez DENTSPLY

Vente directe d'équipements dentaires et gestion de revendeurs pour consommables. C.A réalisés : 900 k€.  
Démonstrations et événements autour de solutions digitales pour les laboratoires de prothèse.

### 2011 | **Chargée de recherche** à l'UNIVERSITÉ DE BERGEN (NO)

Projet d'optimisation des détecteurs scanner TEP en imagerie médicale.  
Applications en cancérologie.

## FORMATIONS

2021 : **Certificat Marketing Digital** - EM Lyon Business School

2016 - 2017 : **Leadership Program (EN)** - 5 P Consulting

2014 : **Professional Selling Skills®** - Achieve global

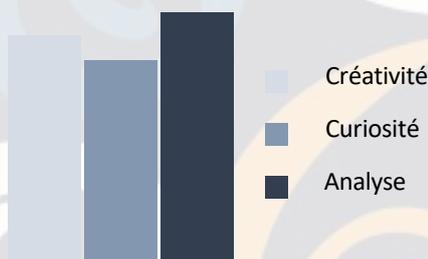
2011 : **Semestre Master Imagerie Médicale (EN)** - Université Bergen

2008 - 2011 : **Master Ingénierie Biomédicale** - Université Toulouse

2007 - 2008 : **Licence professionnelle Métrologie et Qualité**

2005 - 2007 : **D.UT Mesures Physiques et Technologies**

## PERSONNALITÉ



## LANGUES

Anglais



Espagnol



## ACTIVITÉS

Sports : Golf & Yoga

Photographie

## COMPÉTENCES CLÉS

### Marketing

Analyse du marché & veille concurrentielle  
Stratégie de positionnement & Benchmarking  
Création de supports et contenus cliniques  
Collaboration avec équipe R&D  
Community management : LinkedIn - Facebook

### Développement commercial

Conquête du terrain et négociation B to B  
Pilotage performances de la distribution  
Qualification lead - Maitrise CRM

### Gestion de projets

Organisation d'événements cliniques & congrès  
Formations produit auprès de cliniciens  
Partenariats KOLs et facultés : VoC  
Pilotage mise sur le marché dispositif médical

### Management transversal

Support équipe commerciale de 18 pers.  
Coopération équipe technique de 15 pers.  
Projets transverses internationaux  
Communication interculturelle