

Leila Robidoux

514-497-8150

leilamukanbidoux@hotmail.com

OBJECTIF PROFESSIONNEL

Professionnelle du service à la clientèle en reconversion vers le marketing numérique, je suis en cours d'obtention d'une AEC en Marketing Numérique au Collège Cumberland. Ma capacité à gérer des interactions clients et à travailler efficacement en équipe, combinée aux compétences acquises en stratégie et outils numériques, me prépare à contribuer à des projets en marketing digital et gestion de campagnes.

FORMATION ET ACCRÉDITATIONS

AEC en Marketing Numérique

Collège Cumberland, Montréal

(En cours, fin prévue décembre 2024)

- **Bases de la programmation HTML** : Compétences en structuration et optimisation de contenu pour le web.
- **Optimisation des moteurs de recherche (SEO)** : Techniques de référencement naturel pour améliorer la visibilité en ligne.
- **Marketing sur les Médias Sociaux 1 & 2** : Élaboration de stratégies de contenu et gestion de communautés sur diverses plateformes.
- **Marketing Automatisé** : Utilisation d'outils d'automatisation pour maximiser l'engagement client.
- **Publicité sur les Engins de Recherche (SEA)** : Création et gestion de campagnes publicitaires payantes.
- **Marketing Numérique Analytique** : Analyse de données et indicateurs de performance pour optimiser les stratégies numériques.
- **Publicité sur les Médias Sociaux** : Conception de publicités ciblées et analyse des performances.
- **Stratégie de Marketing Numérique** : Conception et mise en œuvre de stratégies globales de marketing digital.

Diplôme d'études professionnelles en réalisation d'aménagements paysagers

École des métiers de l'Horticulture de Montréal, 2020

Études professionnelles en service à la restauration et sommellerie

École des métiers de la restauration et du tourisme de Montréal, 2018

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Serveuse / Barmaid / Barista / Service bouteilles

Montréal

(2014 - présent)

- **Service à la clientèle** : 10 ans d'expérience dans la gestion des interactions clients, la résolution de demandes et le maintien d'une satisfaction élevée, des compétences essentielles en gestion de relations clients.
- **Gestion des périodes de rush** : Habituee aux environnements à forte pression, j'excelle dans la gestion de projets et le respect des délais serrés.
- **Multitâche et coordination d'équipe** : Capacité à jongler avec diverses tâches tout en collaborant efficacement avec des équipes multidisciplinaires.
- **Précision et rigueur** : Expérience en gestion de transactions et de stocks, atout pour la gestion de données et l'exécution minutieuse de campagnes.
- **Outils informatiques** : Maîtrise de logiciels variés (Maître D, Excel, Google Sheets, Canva) et aptitude à apprendre rapidement de nouveaux outils en marketing.

COMPÉTENCES CLÉS

- **Marketing numérique** : SEO, SEA, marketing sur les réseaux sociaux, marketing automatisé, analyse de données.
- **Service à la clientèle** : Expérience éprouvée dans l'interaction avec des clients variés et la gestion des demandes.
- **Gestion du stress et multitâche** : Aptitude à performer sous pression et à gérer plusieurs responsabilités simultanément.
- **Travail d'équipe** : Collaboration efficace et adaptabilité face aux changements.
- **Outils numériques** : Excel, Google Sheets, Word, Canva, et compétences en logiciels de marketing digital (ex. : Google Analytics).

LANGUES

- **Français** : Langue maternelle
- **Anglais** : Intermédiaire avancé (lecture, écriture, compréhension)

En combinant mon expérience en service client avec ma formation en marketing numérique, je suis prête à relever de nouveaux défis en marketing digital et gestion de projets.