



MORGANE ALBERT

Créative, organisée, orientée
humain & résultats

[Profil MBTI ENFP-A/T]

Familière avec un environnement de travail
Corporate, PME et associatif.

Profil multidisciplinaire, analytique et
opérationnel, intéressé par la
transformation des activités, la qualité
opérationnelle à tous les niveaux de
l'organisation et guidée par l'humain.

Expérience multi-sectorielle variée :

- Gestion de projets,
- Analyses stratégique et financière,
- Analyses de marché et de sociétés (M&A),
- Business development (automobile, retail, alimentaire, consultance, ...),
- Marketing digital et branding,
- Optimisation de process (finance, comptabilité et opérationnel),
- Gestion du changement et transformation

INFORMATIONS PERSONNELLES

Belge, née le 5 juillet 1986

Contactez la CPME

05.55.79.70.30

accompagnement@cpme87.fr

EDUCATION

Ingénieure commerciale - Solvay Brussels School of Economics and Management (ULB)

2004 - 2010

Magna Cum Laude

Majeure: Finance – Mineure: Management

Erasmus de 6 mois à l' EM-Lyon (2009): Marketing & Management

Mémoire de fin d'études : "L'avenir de la voiture électrique en Europe de l'Ouest" (stratégie et innovation)

EXPERIENCE

D'leteren Mobility Company – Business Project Coordinator

02/2021 – 07/2024

- Amélioration des process opérationnels et financiers de l'activité véhicules d'occasion (harmonisation des bonnes pratiques),
- Design de processus et rédaction de procédures internes,
- Coordination centrale de l'implémentation de recommandations d'audit interne (ex : inventaire, gestion des équipements, etc.)
- Coordination centrale du reporting ESG pour la société mère
- Rédaction et implémentation transversale de la Politique d'achats et d'autres polices internes,
- Accompagnement des projets de transformation (ex : intégration après rachat, back-office centralisé vente)

WWF-Belgium – Operational Excellence Manager

04/2020–02/2021

Amélioration de la qualité en renforçant les processus existants et la collaboration entre départements

- Elaboration d'un tableau de bord de KPIs multi-départemental
- Refonte des processus, amélioration des flux de travail
- Gestion de projet : Nouveau plan stratégique (phase d'initiation)

Kammco SPRL, representing TREBLA - Senior Consultant

02/2018–03/2020

Services de conseil, aidant les PME et les associations à structurer leur croissance et à pérenniser leur activité.

- Mise en œuvre de stratégies marketing et marketing digital (WordPress, Google Analytics, Shopify),
- Réflexion et mise en place d'un business model,
- Revue des flux opérationnels, administratifs et financiers,
- Business development,
- Gouvernance des PME et stratégie organisationnelle,
- Préparation du plan financier et revue des comptes annuels
- Panorama technologique et évaluation des besoins (ERP, CRM)

FCA Fiat Chrysler Automobile Belgium – Network Business Developer

10/2016–02/2018

- Elaboration et suivi des investissements des partenaires (plan financier, accord juridique, conformité)
- Gestion de projets (ex : audit des processus de vente, expérience clients – vente)
- Mise en place et suivi de l'identité visuelle dans le réseau
- Coordination et animation de réunions interdépartementales (équipe des ventes, Network Development & QG de Turin)

“Every accomplishment starts with the decision to try.”

(John F. Kennedy)

CENTRES D'INTÉRÊT



Photographie (animalière et paysagère)



Trekking et équitation



Ski



Art Nouveau et architecture



Voyages et découvertes

AUTRES INFORMATIONS

Disponibilité	Septembre 2024
Mobilité	Permis de conduire B (Voiture)

D'Ieteren Auto (Network Development) – Business Project Manager 07/2014–09/2016

Coordination centrale lors de la mise en œuvre de la stratégie Market Areas (consolidation du réseau de concessionnaires) :

- Gestion de projet,
- Coordination interne,
- Soutien aux concessionnaires et aux équipes de terrain (par ex.: co-création de la Toolbox M&A avec Deloitte),
- Animation de réunions interdépartementales et stratégiques.

D'Ieteren Auto (Volkswagen Import) – Product Manager 10/2013 – 07/2014

- Gestion d'un portefeuille de modèles : options, moteurs, cycle de vie, promotion et prix.
- Coordination entre le marketing, les ventes, les concessionnaires et clients finaux.
- Gestion de projets :
 - o Lancement de la e-up ! et processus de vente
 - o Distribution exclusive de la XL1

D'Ieteren Group – Corporate Business Analyst 10/2010 – 10/2013

Recherche d'un 3^{ème} pilier pour D'Ieteren groupe après la vente d'Avis Europe :

- Préparation des documents stratégiques pour le CA et établissement des critères d'investissement (ex : capacité d'investissement, secteurs cibles, taille de l'entreprise, etc.)
- Analyse sectorielle : dynamique du marché, concurrence, tendances clés, leviers de croissance (15 dossiers automobiles et 5 hors automobile analysés en profondeur, plus de 40 dossiers présentés)
- Analyses (financière, commerciale, marché et concurrence) des entreprises ciblées
- Suivi et coordination (animation des comités de pilotage mensuels avec l'équipe C-level, réunions avec les banquiers d'affaires et les private equities)

Mise en place et rédaction d'un " Business flash " mensuel pour l'équipe Corporate.

Suivi et reporting des performances financières pour chaque business unit (Belron, D'Ieteren Auto et Avis Europe).

COMPETENCES CLES

- Analyses stratégique, financière et de marché
- Gestion de projets
- Business development
- Optimisation et cartographie de processus
- Gouvernance (Corporate, PME's & associations)
- Marketing digital (Canvas, WP) et branding
- Compétences interpersonnelles (intelligence émotionnelle, proactivité)
- MS Office (PPT, Excel, Word, Teams)
- Langues: **FR**: Langue maternelle | **EN**: Courant | **NL**: Avancé (Certification B2 – CERAN)