



Adèle DJILO

PROFIL

Double compétence stratégique et opérationnelle au service de projets agroalimentaires innovants. Cofondatrice de GOJI : j'ai structuré l'identité de marque ET optimisé la chaîne de production, générant +50% de CA et un réseau de 60+ PDV nationaux. De l'atelier de production aux campagnes marketing, je transforme les ambitions business en résultats mesurables grâce aux méthodologies Lean et aux outils digitaux.

CORDONNEES

adeledjilo@gmail.com

07 80 26 14 58

Île de France

Permis B

OUTILS MAITRISES

CRM: Hubspot, BREVO

Microsoft Teams,

Trello et MS Project

Analyse de données (Power BI)

Excel

Canva

SAVOIR-FAIRE

Gestion de projet : Méthode Argile

Suivi des livrables

Suivi des KPI (tableaux de bord)

Conduite des réunions

Gestion de relation client et CRM

Analyse de données et reporting

Élaboration et suivi d'un budget

Gestion des risques et des imprévus

SAVOIR-ETRE

Capacité d'adaptation

Esprit d'équipe

Rigoureuse

Esprit d'initiative

LANGUES

Français : Niveau C2

Anglais : Niveau B2

CERTIFICATIONS

Inbound marketing

HubSpot Academy

Leadership & Management

Program: BLISS ACADEMY

Pack office 2016

Microsoft Office

Community management

Voilà Moi Consulting

CENTRES D'INTÉRÊT

Musique : Membre d'une chorale

Sport : Fitness, Randonnée

Développement personnel

Bénévolat

Chef de Projet | Stratégie & Pilotage Opérationnel

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

Assistante Chef de projet

Juin 2025 - Novembre 2025, Havas Life Paris (Havas group)

HAVAS

- Veille stratégique et concurrentielle sur les campagnes de communication santé
- Contribution à l'élaboration de recommandations stratégiques clients (Novo Nordisk, BMS, AbbVie, Lundbeck, etc.)
- Développement et proposition d'insights stratégiques pour orienter les propositions créatives
- Participation aux briefs projets entre les équipes internes (conseil, stratégie, création, digital, etc.)
- Gestion complète du projet d'implémentation du CRM HubSpot : définition des besoins, budgétisation, coordination et suivi de l'implémentation
- Création de campagnes d'e-mailing personnalisées via le CRM, avec analyse des performances
- Pilotage et suivi des KPI marketing : taux d'ouverture, taux de clics, engagement et ROI

Chargée de Communication

Juillet 2024 – Octobre 2024 Fmad

SFMAD
Agence Conseil en Communication

- Responsable CRM : gestion et optimisation de la base de données clients via le CRM
- Formation à l'usage du CRM aux nouveaux utilisateurs
- Contribution au projet d'une campagne de communication
- Analyse des stratégies concurrentes pour ajuster le positionnement de l'entreprise
- Segmentation de la base clients, avec un impact direct sur le taux de conversion (+15 %)
- Planification de campagnes e-mailing, avec une hausse de 20 % du taux d'ouverture
- Optimisation continue du plan de communication et organisation d'événements

Cofondatrice d'une marque de produit de bien être

Septembre 2020 – Janvier 2024, GOJI

Goji

- Créatrice d'une marque de produits bien-être, de la conception à la commercialisation.
- Développement d'une culture de citronnelle (5 ha) et coordination de la chaîne de valeur
- Sélection, coordination et pilotage des partenaires clés (fournisseurs, sous-traitants, collaborateurs).
- Développement de la stratégie marketing, ayant permis de doubler le chiffre d'affaires en deux ans.
- Organisation et participation à des salons professionnels, générant de nouveaux partenariats.
- Optimisation des processus logistiques et de gestion des stocks, réduisant significativement les ruptures d'approvisionnement.

Assistante Manager : Responsable de projet

Septembre 2020 – Septembre 2022, CEM & PARTNERS

CEM & PARTNERS
Partners for Sustainable Business

- Pilotage de projets clients : planification, coordination des équipes et suivi des livrables.
- Organisation de formations professionnelles : team building, tests de personnalité et parcours de développement des compétences.
- Pilotage complet du projet « Youth Leadership Development Academy », avec plus de 200 jeunes formés.
- Supervision de la stratégie de communication et de la campagne de visibilité.
- Animation des sessions, suivi des équipes et gestion des feedbacks pour l'amélioration continue du projet.

Assistante Manager : Responsable de projet

Février 2020 - Juillet 2020, NESTLE



- Participation à des projets d'amélioration continue dans l'usine : Lean, 5S, Kaizen, zéro accident...
- Suivi d'indicateurs de performance (KPI) : rendement, taux de rebut, TRS (Taux de Rendement Synthétique, taux d'arrêt machine, délais de livraison, taux de non-conformité).
- Formation des équipes sur les bonnes pratiques et contrôle du respect des standards de production
- Optimisation des ressources dans une chaîne de production : main-d'œuvre, matières premières, machines et méthodes : Réduction de 15% des temps de production
- Analyse l'impact financier de la mauvaise organisation du travail et proposition de solutions d'amélioration

FORMATIONS

2024-2025 : MBA EN INGENIERIE D'AFFAIRES, Manager de la stratégie commerciale
DRAC BUSINESS SCHOOL Paris France

Stratégie & performance commerciale, gestion de projet, gestion de données.

Août 2020 : INGÉNIEURE EN GÉNIE DES PROCÉDÉS

UNIVERSITÉ CATHOLIQUE SAINT-JÉRÔME POLYTECHNIQUE Douala, Cameroun