

Recherche

## Alternance en communication

12 mois - dès septembre 2026

### Contact



Téléphone  
07 67 10 47 62



Email  
aymamenzel@gmail.com



Localisation  
Paris, France · Permis B

### Langues

|          |       |
|----------|-------|
| Français | Natif |
| Anglais  | C1    |
| Espagnol | B2    |
| Arabe    | B1    |

### Mes domaines

- 01 Vente
- 02 Branding
- 03 Communication
- 04 Marketing
- 05 Événementiel

### Outils

- Excel
- Word
- PowerPoint
- Photoshop
- Canva
- CapCut
- Google Analytics
- Hootsuite
- Mailchimp

### Savoir-être

- Esprit d'équipe et collaboration
- Forte capacité d'adaptation
- Curiosité et créativité
- Aisance relationnelle, sens du client
- Gestion du stress et des priorités

### Centres d'intérêt

- Beauté
- Mode
- Réseaux sociaux
- Voyages
- Photographie
- Lecture

Stratégie de marque & communication

# Ayma Labadlia

Étudiante en 2<sup>e</sup> année de BUT Techniques de Commercialisation à l'IUT de Nanterre, spécialisée en stratégie de marque et événementiel, avec une orientation communication et marketing digital. Passée par Dior Beauty et un stage en communication à Montréal, je recherche une alternance de 12 mois pour ma dernière année d'études.

Engagement digital

**+15 %**

InnovLOG · 3 mois

Satisfaction client

**~95 %**

Dior Beauty

Événement

**150**

participants

Portfolio

**16**

projets · 5 domaines

## Expériences professionnelles

Avr. – juin 2026

Stage · 3 mois

### Assistante communication et marketing

Institut d'Innovation en Logistique du Québec (InnovLOG) · Montréal, Canada

- Gestion autonome des campagnes social media : planification éditoriale, création de contenus et animation des comptes.
- Suivi des indicateurs de performance : +10 à +15 % d'engagement digital en trois mois.
- Contribution à la hausse du trafic web (+8 à +12 %) par la diffusion régulière de contenus.
- Participation à la génération de leads (+5 à +8 %) avec des contenus institutionnels.

Janv. – févr. 2025

Stage · 1 mois

### Conseillère de vente

Dior Beauty · Paris 9<sup>e</sup>

- Conseil personnalisé et accompagnement à l'achat, satisfaction client estimée entre 90 et 95 %.
- Mise en valeur des produits et techniques de vente premium favorisant la conversion.
- Gestion des stocks et merchandising selon les standards LVMH, respect de l'image de marque.

## Formation

2024 – 2027

En cours

### BUT Techniques de Commercialisation

IUT de Nanterre, Université Paris Nanterre · Spécialité stratégie de marque et événementiel

2023 – 2024

### Classe préparatoire aux grandes écoles de commerce

Lycée Turgot · Paris

2023

### Baccalauréat, mention Très Bien

Lycée Turgot · Spécialités SES, HGGSP et mathématiques

## Compétences

### Marketing & études

Études de marché quali et quanti, benchmark concurrentiel, stratégie marketing et mix

### Communication & digital

Stratégie de contenu, réseaux sociaux, plan 360°, communication interne et externe

### Branding

Positionnement, briefs annonceurs, moodboards, relations presse

### Événementiel & gestion

Organisation jusqu'à 150 participants, gestion de projet, KPI, bases en comptabilité

## Engagements

Depuis 2024

### Présidente de l'association Alumni du BUT TC

Responsable du pôle Partenariat · Bénévole chez Solid'Army, Stella et Les Jeunes Ambitieux