

CAROLE PARFOND

SENIOR FIELD MARKETING MANAGER - ENVIRONNEMENT SAAS B2B

parfondc@gmail.com | linkedin.com/in/carole-parfond-b6582717 | Issy-les-Moulineaux (92), France



PROFIL

Senior Field Marketing Manager, plus de 30 ans d'expérience dont 20 ans dans l'écosystème SaaS Tech/RH en Europe. Spécialiste de la transformation du Field Marketing en levier de revenu : passage d'une logique de volume de leads à une contribution mesurable au pipeline et au chiffre d'affaires. Partenaire de confiance des directions commerciales sur des cycles de vente complexes et internationaux.

COMPÉTENCES CLÉS

Stratégie Field Marketing go-to-market | Pilotage KPI, ROI et budget | Account-Based Marketing (ABM) | Événementiel | Sales Enablement | Leadership transverse Sales / BDR / Customer Success | Environnements internationaux EMEA | IA appliquée au marketing

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

UKG (EX-PEOPLEDOT)

Juin 2016 - Juin 2026

Senior Field Marketing Manager

Paris

- Transformer le Field Marketing Europe du Sud en levier de pipeline, en cohérence avec la stratégie EMEA autour des solutions RH, Paie et Workforce Management
- Structurer un pilotage régional Europe du Sud intégré (événementiel, digital, ABM) à la place d'une logique de projets par pays
- Refondre avec la VP Marketing EMEA le modèle Marketing-Sales : du volume de leads à la contribution pipeline et revenu
- Fédérer les équipes Ventes, Alliances et Customer Success autour de plans d'action conjoints sur les comptes stratégiques
- Piloter des campagnes multicanal et de visibilité digitale pour soutenir la génération de pipeline et la notoriété de marque
- Analyser la performance par les KPI/ROI pour orienter les décisions d'investissement marketing
- Arbitrer et réallouer le budget Field Marketing Europe du Sud selon l'impact business ; négocier avec les prestataires
- Encadrer et faire monter en compétences 3 alternants marketing (missions, suivi, transfert de compétences)

ADP FRANCE

Janvier 2013 - Juin 2016

Field Marketing Lead

Nanterre

- Piloter le plan Field Marketing Grands Comptes (Paie, Digital RH, Capital Humain), dont le lancement d'ADP Link
- Développer le leadership ADP à l'international sur les solutions Streamline & GlobalView
- Concevoir des campagnes multicanal de génération de leads et des outils d'aide à la vente

HR ACCESS SOLUTIONS (GROUPE SOPRA HR)

Mars 2004 - Décembre 2012

Field Marketing & Communication Lead

Paris La Défense

- Déployer la stratégie marketing et communication Europe de l'Ouest, de la demande à la fidélisation client
- Piloter des campagnes multicanal et de visibilité digitale (SEO, SEA, médias) pour générer des opportunités
- Animer les programmes de fidélisation client & les événements de Relations Publiques

ALCATEL BUSINESS SYSTEMS

Septembre 2000 - Octobre 2003

Assistante Marketing & Ventes

Colombes

- Déployer les opérations marketing et événementielles de la gamme Alcatel One Touch (CeBIT, GSM World Congress)
- Organiser des événements de Relations Publiques (F1 Monaco, Trophée Andros) et des actions promotionnelles en point de vente

BCEOM (GROUPE EGIS)

Avril 1994 - Août 2000

Coordinatrice de Projets Internationaux

Saint-Quentin-en-Yvelines

- Coordonner le contrat-cadre européen PHARE Energy : équipe de 10 ingénieurs, budget, délais, reporting
- Rédiger les réponses aux bailleurs de fonds (Commission Européenne, Banque Mondiale, Banques Africaine et Asiatique)

FORMATION

BTS Secrétariat de Direction Lycée Émile Dubois

Paris

1990-1992

OUTILS ET LANGUES

CRM & AUTOMATION: Salesforce, HubSpot, Eloqua, Workfront

REPORTING: Power BI

IA: Claude AI, ChatGPT, Copilot, Gemini

LANGUES: Français (natif) | Anglais B2 (Cambridge) | Espagnol A2