

Drubay Diane

5 rue des lyonnais

75005 PARIS

06 25 20 75 53

diane.drubay@buzzeum.com

24 ans

FORMATION

2007-2008

Master 2 Economie - Produits Culturels

Université Sorbonne Paris 1

2007

Master 1 en Marketing

IPAG Ecole de commerce (Paris)

Spécialité Marketing - Métiers

commerciaux

LANGUES

Anglais : lu, parlé, écrit – confirmé

Espagnol : lu, parlé, écrit – scolaire

Chinois : niveau débutant

INFORMATIQUE

Bureautique : Word, Excel, Powerpoint

Graphisme : Photoshop

Montage vidéo et audio : Final Cut Studio

Outils de publication : Wordpress

Système d'exploitation : Windows Vista,

Mac OS X

PUBLICATIONS

UTILISATION DES NOUVELLES

TECHNOLOGIES MOBILES PAR LES MUSEES

L'Ami de musée, FFSAM, n°35, décembre

2008

CULTURE WEB – CREATION, CONTENUS,

ECONOMIE NUMERIQUE – DALLOZ –

28/05/08 - « Internet : un lieu où jeunes

et musées se rencontrent. »

WWW.BUZZEUM.COM : Gestion et

animation d'un blog sur la

communication muséale (veille,

analyse, recommandation).

WWW.MARKETINGPLEINLESDOIGTS.COM :

Gestion et animation d'un blog sur les

campagnes de communication et de

marketing.

AUTRES EXPERIENCES

avril 2008 Intervention lors d'une table

ronde EAC « Le numérique un défi

pour la presse, mais lequel ? »

nov. 2007 Intervention lors des

Journées d'Etudes de l'OCIM sur

« Sites internet – quelles ressources

pour les visiteurs ? ».

sept. – nov. 2007 Consultante online

freelance pour MS&L France

(Publicis Groupe).

CONSULTANTE COMMUNICATION MUSEALE

COMPETENCES CLES

COMMUNICATION / MARKETING

Définition et suivi du plan marketing et communication

Maîtrise des nouvelles techniques de communication et marketing

Conception d'outils webmarketing et d'affiliation en ligne

AUDIT/CONSEIL

Audit de site, positionnement stratégique, référencement

Veille stratégique, technologique et concurrentielle en ligne

Cahier des charges

Recommandations et définitions des cibles et des moyens

GESTION / MANAGEMENT

Préconisation de développement et de déploiement de stratégie

Déploiement de solutions Web 2.0

Assistance à maîtrise d'ouvrage, étude, audit, suivi, gestion

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

avril 2008 – juil. 2008

CONSULTANTE EN COMMUNICATION MUSEALE ONLINE (STAGE)

Ministère de la Culture, Direction des Musées de France (DMF) (Paris)

Etudes et conseils : Analyse, études et préconisations pour le développement du site culture.fr, son organisation, son contenu et sa promotion. Rédaction du contenu musées de culture.fr. Analyse, études et préconisations pour le développement du site de la DMF.

Audit et projet : étude, mise en place et lancement d'une plateforme européenne communautaire des musées autour de La Nuit européenne des Musées.

janv. 2008 – avril. 2008

CONSULTANTE EN COMMUNICATION MUSEALE ONLINE (STAGE)

Etablissement public du Musée d'Orsay (Paris)

Etudes et conseils : Analyse, études et préconisations pour le développement de flux RSS et de podcasts pour le site Internet du Musée d'Orsay.

Audit et monitoring : analyse et conseils du site Internet actuel du Musée d'Orsay afin de le faire évoluer vers une version plus Web 2.0.

fév. 2007 – juil. 2007

CONSULTANTE ONLINE JUNIOR (STAGE)

MS&L France (Publicis Groupe) (Paris) – Agence de relations publiques.

Communication online : Mise en place de campagne online via différents supports (site communautaire, blog, bannière, buzz) pour : la Journée Mondiale de l'Hémophilie, la Journée Mondiale du Lymphome, Cook n'Blogs.

Relations presse online : Mise en place d'une relation privilégiée et de confiance entre l'entreprise et les blogueurs pour Pyrex France, Pyrex Europe.

Audit et monitoring : Analyse de la situation de la marque sur Internet avec recommandations d'actions online pour Yves Saint Laurent Beauté, Mondial Assistance, GSK, Sanofi pasteur, Novartis, Wyeth, Pfizer, Abbott, Unilever.

sept. 2005 – janv. 2006

ASSISTANTE GALERIE (STAGE)

Toast Gallery (Bruxelles) – Galerie d'art contemporain.

Gestion quotidienne de la galerie d'art contemporain : Accueil client, gestion des ventes, gestion de l'espace d'exposition, gestion des candidatures d'artiste, gestion et mise à jour du site internet.

Activités B2B : Prospection clients B2B et gestion des relations avec les entreprises partenaires, promotion des activités B2B.

Développement d'événements : organisation et gestion de vernissage mensuel, mise en place d'expositions temporaires.