



1997

Master of Business Administration (MBA)

Marketing – Management – Finance

1998

Responsable événementiels et séminaires

Groupe ABELA Hotels, chaine d'hôtels 3 et 4*

- Incentive, Team building, Tour operators
- Organisation, coordination, **relation clients**



2000

Responsable commerciale en B2B

- **Grande distribution**, réseaux de **magasins spécialisés**, **grossistes** et commerces traditionnels
- Développement du CA. Elaboration de **plans d'actions commerciales**. **Organisation et gestion de l'activité commerciale**. Négociation, merchandising, formation



2005

Chef de produit Marketing, puis chef de groupe

- Soins corporels Appareils d'entretien et de cuisson. Image et son
- Responsabilité **CA et rentabilité des lignes de produits**.
- **Études de marché**. Lancement de produits. Construction et gestion de gammes.
- **Plans d'actions marketing**. **Plans médias**. Actions promotionnelles.
- Groupes de travail **Europe**, **Management équipe**. Formation et **incentive force de vente**.



2009

Responsable Trade Marketing

- Foie gras et viande de canard, saumon fumé
- **Centrales d'achat nationales**
- Études de marchés et panels. **Référencement produits**. Catalogues nationaux, merchandising et théâtralisation magasins



2011

Fondatrice et gérante de Myriam Toscano Conseil

- Plus de 100 dirigeants et entreprises accompagnés
- Des interventions dans **tous secteurs d'activité**
- **Habilitation BPI France** pour les missions Expertise Conseil



2021

Fondatrice et gérante de l'Espace Kokliko

- Espace **ressource pour les professionnels**
- Formation . Événement . Bed & Working . Studio de création . Bureau ponctuel.

