Le profil professionnel des docteurs

Parisa SIASI

Marketing

I am a PhD student in Marketing at "the European Research Center in Financial Economics and Business Management (CEREFIGE)", University of Lorraine, France, under the supervision of Professor Jean-Luc

Parisa.siassi89@gmail.com
: https://www.linkedin.com/in/parisa-siasi/

Cœur de métier

PHASE 1 Développement des compétences

The ultimate objectives and goals of my thesis is to find the efficient method for increasing and accelerating customer engagement and activities in the social media

Se fixe des objectifs professionnels à la fois ambitieux et réalistes.
Identifie et développe des moyens d'améliorer son employabilité tout au long de son parcours professionnel, gère son évolution de carrière.
Enrichit et valorise ses compétences, ses qualités personnelles et ses réalisations.
Utilise ses réseaux pour élargir son champ de compétence.
Sait transférer son expertise à d'autres domaines d'activité.
Inscrit son parcours professionnel dans une perspective de mobilité internationale.
Accepte l'apport d'un mentor ou d'un coach pour son développement.

PHASE 2 Évaluation

Ability to determine the key performance criteria (KPI) for measuring the effectiveness and efficiency the executed social media marketing activities by consumers in the area of social media and defining the frequency for this measurement system.

Sait évaluer régulièrement les progrès, l'impact et les résultats des activités de ses collaborateurs.
Participe à l'évaluation de projets en interne ou en externe.
Sait évaluer des hypothèses et des concepts en dehors de son domaine d'expertise.
Encourage ses collaborateurs à s'approprier la démarche d'évaluation.

PHASE 2 Gestion de l'information

Utilizing various type of software such as POWER BI and Date Warehouse and CUSTOMER Relation Management (CRM) for managing the data and transforming to the information in an efficient manner.

Effectue des recherches avancées en utilisant une gamme de solutions logicielles, de ressources et de techniques, reconnaît leurs avantages et leurs limites.
Maîtrise la création, l'organisation, la validation, le partage, le stockage et la conservation de l'information et/ou des données et prend en compte les risques.
Comprend les exigences juridiques, éthiques et de sécurité liées à la gestion de l'information.
Connaît l'intérêt des métadonnées et les utilise.
Conseille et accompagne ses collaborateurs dans l'utilisation des méthodes de recherche et de gestion de l'information, dans la critique des sources et l'évaluation des informations et des données.
Sensibilise ses collaborateurs à la sécurité de l'information et aux exigences légales et éthiques.

PHASE 2 **Expertise et méthodes**

Having the comprehensive and in depth knowledge related the recent changes and Up to date in the trends and utilization of social media as a marketing communication tools. Having access to the recent articles and journals for connaitre the challenges, the limites and the future research path in this area

Connaît les progrès récents dans les domaines connexes de son activité.
Est capable de dialoguer et de collaborer avec des experts d'autres disciplines ou domaines d'activité.
S'approprie de nouvelles méthodes et techniques de travail.
Est capable de documenter et d'évaluer ses activités en utilisant, le cas échéant, les méthodes statistiques.
Est capable de formuler des problématiques complexes correspondant à de nouveaux défis.
Est capable d'élaborer un argumentaire pour défendre de nouveaux projets.
Sait adapter son argumentaire à son interlocuteur.
Conseille et accompagne ses collaborateurs dans l'utilisation appropriée des méthodes de travail et dans l'amélioration de leurs performances et de leurs compétences.

Qualités personnelles et relationnelles

PHASE 1 **Communication**

Qualified for communicating the result of the research and investigation with manager and directors the enterprises in the effective manner and be ready to give the recommendation to the départements of marketing for improving their efficiency in utilizing social media and online, digital marketing section.

Est capable de construire un argumentaire efficace et de communiquer sur son projet ou son activité.
Comprend, interprète et communique de façon appropriée dans un niveau de langue pertinent en fonction de l'objectif et des interlocuteurs.
Maîtrise une gamme de moyens de communication.
Maîtrise son identité numérique.
Contribue à la diffusion des connaissances au sein de l'entreprise en faisant preuve de pédagogie.
Pratique au moins deux langues de grande diffusion dont l'anglais.

PHASE 2 **Collaboration**

Effective collaboration and cooperation is one of the most critical and essential characteristic of mine as a member of marketing teams. Having the effective listening the others ideas and take them into consideration is essential for me to have a better result in innovative projects

Collabore avec les personnes/équipes clés à l'échelle internationale.
Anime des réseaux et participe à l'élaboration d'échanges entre diverses structures.
Sait établir des relations partenariales avec des collaborateurs hors de son domaine d'activité.
Est capable de coproduire des résultats et/ou innovations.

PHASE 2 **Analyse, synthèse et esprit critique**

Working in the RISK MANAGEMENT DEPARTMENT for years gave me the great opportunities to be able to have a critical thinking and analysis the data in the risky condition. this skills is critical for mitigating all determined or possible risks.

Sait étendre ses capacités d'analyse et de synthèse à de nouveaux domaines.
S'approprie de nouvelles méthodes d'analyse.
Possède une pensée originale et indépendante et apporte une contribution significative.
Remet en cause les situations établies dans son activité.

Conseille ses collaborateurs pour leur permettre de développer leurs capacités d'analyse et de synthèse.
Stimule la pensée critique de ses pairs et de ses collaborateurs.

PHASE 2 Ouverture et créativité

Having the years in the area of marketing as an expert provides me the opportunity for developing the innovation and creativity for determining the products offers, promotions and all marketing and sales activities in social media or in the exhibitions

Explore des domaines connexes.
Formule de nouveaux projets pour répondre à des questions clés.
Encourage ses collaborateurs au défi, à l'esprit de curiosité et au questionnement scientifique.
Élabore et réalise des projets interdisciplinaires novateurs en s'appuyant sur des contributeurs d'origines diverses.
Se comporte en transmetteur d'innovation, en visionnaire réaliste, en agitateur constructif.
Encourage ses collaborateurs à créer et innover.
Possède une expérience professionnelle à l'international, au sein d'une culture différente de la sienne.

PHASE 2 Engagement

Experiences in the area of auditing which requires the high level of commitment to deliver the real and honest results as exactly as they were discovered. So, the commitment and having high motivations are the deniable characteristic of mine as a marketer

Sait se projeter et développer sa motivation et son engagement dans d'autres activités et domaines d'expertise.
Persévère dans ses actions et projets, ouvre la voie à d'autres collaborateurs et les soutient.
Stimule l'enthousiasme et l'engagement de ses collaborateurs.

PHASE 1 Écoute et empathie

active and effective listening is the essential skills for me to be able to discover the ideas and innovations and distinguish the customer needs and demands

Est capable d'écoute dans des situations diverses.
Sait comprendre les besoins et le mode de pensée de ses interlocuteurs, y compris si leur expertise, leur métier ou leur culture est différente.

PHASE 2 Négociation

Negotiation with customer as a business partner or the individual client is one the most principale part of the customer relationship management which is my favorite skills;

Connaît les techniques de négociation.
Sait trouver des solutions gagnant-gagnant.
Sait obtenir les ressources nécessaires aux projets par la négociation.