

**NOS RÉSIDENTS : LES MEILLEURS TALENTS PLACÉS AU SEIN DE VOTRE SERVICE**

**LP**

Consultante Marketing Digital et Communication

Exp. : 20 ans – Expertises métier : marketing client / marketing digital / communication

**EXPERTISE PROFESSIONNELLE :**

<b>Dernier(s) rôle(s)</b>	Consultant indépendant en marketing digital et communication Accompagnement de la croissance d'un groupe d'Education par la structuration du service communication et la conduite de différents chantiers marketing et communication Directeur d'une BU en agence de marketing client
<b>Savoir-faire :</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Stratégie de l'offre et du développement</li> <li>→ Structuration service, organisation, process</li> <li>→ Pilotage BU, suivi et reporting</li> <li>→ Direction conseil avec une vision 360° des enjeux et des leviers marketing et communication, de l'acquisition à la fidélisation</li> <li>→ Pilotage des appels d'offres et consultations</li> <li>→ Développement et gestion de portefeuille de clients grands comptes</li> <li>→ Pilotage des expertises en mode projet (création, data, tech, social média)</li> <li>→ Management, animation et montée en compétence des équipes conseil et projet</li> </ul>
<b>Management d'équipes :</b>	15 personnes en management direct – 30 personnes en fonctionnel
<b>Niveau études</b>	BAC+5 MBA en marketing digital & business / transformation digitale Master 2 en marketing
<b>Formation pro<sup>elle</sup></b>	Certifications Google Analytics 4 et Google Ads
<b>Langues (si MT = Fr)</b>	Anglais : niveau professionnel (B2)

**TALENT TAGS :**

#agile

#créatif

#engagée

#responsable

#goût du challenge

#sens du collectif

#neverstoplearning

**NOS RÉSIDENTS : LES MEILLEURS TALENTS PLACÉS AU SEIN DE VOTRE SERVICE**

**EXPERIENCES PROFESSIONNELLES**

**2021-2022 – ACE EDUCATION - GROUPE D'EDUCATION SUPERIEURE PRIVE**

**Rôles**

Structuration du service communication, marketing management et conduite de différents « chantiers »

**Mission**

J'ai accompagné la forte croissance externe et interne de ce Groupe d'Education Supérieure privé (200 salariés, 7 marques-écoles, 32 campus, 7000 étudiants), au travers des missions suivantes :

- Structuration et organisation du service communication groupe, intégration des nouvelles marques et **mise en place des process pour le déploiement opérationnel des stratégies**
- Management de l'équipe, montée en compétences, coordination et contrôle des actions
- Stratégies groupe et marques et pilotage de leur déploiement opérationnel : branding, marketing de l'offre, communication commerciale, marketing et communication clients, campagnes media on et off, stratégie de contenus, sites web, réseaux sociaux, RP, communication corporate
- Conduite d'un projet d'Intranet pour favoriser la collaboration transversale entre les écoles, les campus, les différentes fonctions et créer un sentiment d'appartenance au groupe

**2016 – 2021 – KISS THE BRIDE - AGENCE DE MARKETING CLIENT**

**Rôles**

Contribution à la « naissance » et au lancement d'une nouvelle agence de marketing client data/créa  
Directeur de BU, membre du CODIR

**Mission**

Contribution à la création d'une nouvelle agence issue du rapprochement de 2 agences aux compétences complémentaires :

- marketing de l'offre
- mise en synergie des expertises internes
- intégration des compétences complémentaires et acculturation des équipes
- identification des opportunités business chez les clients des 2 structures

Direction de la Business Unit Brand activation et digital marketing

- Pilotage commercial, reporting financier et missions transverses agence
- Management et animation de l'équipe conseil et projet
- Pilotage des expertises en mode projet : création, social media, technique, data
- New Business : stratégie de développement, pilotage des consultations, pilotage et/ou écriture des recommandations et participation aux soutenances
- Développement et gestion d'un portefeuille de clients grands comptes avec une équipe de directeurs conseil, directeurs de clientèle, chefs de projets
- Sujets : programmes relationnels, stratégies digitales, inbound marketing, social media, PRM/CRM, brand activation, shopper marketing
- Principaux clients : Engie, Volkswagen, Accor, La Poste, Weber, MACSF, CGI

Exemples d'accompagnement clients

- Bayer : **plan d'actions marketing data driven : data engineering, analyse data / interviews clients, création de personas, proposition de plans d'activations marketing**
- Fédération Française Sportive (confidentiel) : accompagnement conseil au développement d'un **programme de fidélité, de la connaissance client / data analyse à la conception du programme** (proposition de valeur, structure / modèle de générosité, animation client / automation marketing)
- Accor : **Refonte du programme de fidélité Welcome Fans à destination des jeunes** : un programme d'engagement non transactionnel, basé sur une expérience client ludique et créative
  - o branding du programme, définition des règles et de l'animation client, refonte de la

**NOS RÉSIDENTS : LES MEILLEURS TALENTS PLACÉS AU SEIN DE VOTRE SERVICE**

plateforme digitale, conception des scenarii automation marketing (outil Eloqua) et des messages, gestion du programme

- Volkswagen Financial Services : optimisation du funnel marketing et des parcours client 360° de Volkswagen Fleet Solutions (BtoB) :
  - o Refonte site web et app mobile, stratégie de contenus et réseaux sociaux, campagnes clients (e-mailing marketing et animation réseau concessions)

2006 – 2015 – LE FIL - AGENCE DE MARKETING COMMUNICATION DIGITAL

**Rôles**

Directeur conseil associé

**Mission**

- Co-pilotage de l'agence, définition des axes stratégiques de positionnement et de développement, définition des objectifs business, suivi et reporting commercial, gestion comptable
- Management et animation transversale des équipes (15 à 20 personnes)
- Développement et gestion d'un portefeuille de clients grands comptes tous secteurs d'activités
- Sujets : programmes de fidélité, marketing relationnel, plateformes de marques, marketing opérationnel, événementiel, stratégies de contenus
- Principaux clients : Kärcher, Zodiac, Coca-Cola, Heineken, Auchan, Sport 2000, Cofidis Retail, Dim, Intercontinental Hotel Group

**DIPLÔMES / EDUCATION**

2020	Executive MBA spécialisé en Digital Marketing & Business / Transformation digitale bac+5 Efpap Paris - Part-time en parallèle de mes responsabilités en agence → Thèse sur les impacts de la transformation digitale dans l'organisation des entreprises
2000	Master 2 en Marketing / bac+5
1999	Master 1 en Management des entreprises et communication

**FORMATIONS PROFESSIONNELLES**

**LANGUES**

Anglais : professionnel (B2)

**CENTRES D'INTÉRÊT**

La transformation des idées, des stratégies, des organisations...