

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

**CG**

CGT Leadgen Expert H/F

Exp. : 10 ans – Expertises métier : Acquisition / SEO / SEA / Analytics / Growth marketing

**EXPERTISE PROFESSIONNELLE :**

<b>Dernier(s) rôle(s)</b>	Experte Leadgen – Edenred Responsable marketing, Software Factory – Société Générale Responsable marketing digital - Orange 5G Lab (B2B) Responsable Marketing - application mobile Orange Téléphone (B2C)
<b>Savoir-faire :</b>	Spécialités : Marketing digital, e-commerce, acquisition de trafic web et mobile, community management, CRM, e-mailing, stratégie de contenu, SEO, SEA, Display, analytics, growth marketing, e-réputation Méthodologies : Agile, Scrum, Kanban, Lean Outils : Google Analytics, Google Ads, Facebook Ads, Google Universal App Campaigns, Google Search Console, Apple Ads, Trello, Talkwalker, LinkedIn Ads, Google Data Studio, Tableau Software, Google Tag Manager
<b>Management d'équipes :</b>	1 personne en reporting direct
<b>Niveau études</b>	BAC + 5 (Communication & Advertising, Global Communication à INSEEC Masters & MBA)
<b>Formation pro<sup>elle</sup></b>	Traffic Management
<b>Langues</b>	Anglais : niveau professionnel / Espagnol : niveau professionnel

**EXPERTISE TECHNIQUE :**

<b>Outils Gestion de projet</b>	JIRA, Confluence, MS Office 365, MS Exchange,
<b>Technologies Web</b>	WordPress, Drupal
<b>Outils CRM</b>	Salesforce, Adobe campaigns, Follow Analytics, Accengage, etc.
<b>Méthodes agiles</b>	Scrum, KANBAN, Scrumban

**TALENT TAGS :**

#empathique  
#réactive

#participative  
#enthousiaste

#créative  
#initiative

#synthétique  
#dynamique

**EXPERIENCES PROFESSIONNELLES**

**NOS RÉSIDENTS : LES MEILLEURS TALENTS PLACÉS AU SEIN DE VOTRE SERVICE****Novembre 2021 – Juin 2023 – Mission IN DA HOUSE - Edenred****Rôles**

Experte Leadgen et vente en ligne – Pôle Acquisition

**Mission**

Développer le trafic qualifié provenant des leviers externes pour Kadéos et Ticket-Restaurant® (SEA, Emailers, Plateformes d'affiliation, Places de marché, Facebook Ads, LinkedIn Ads...).

Alimenter la croissance en générant les leads et ventes B2B de manière optimisée et innovante.

- Sélection et pilotage de leviers payants d'acquisition de leads et de ventes en ligne, sur les cibles B2B pour atteindre les objectifs (+30% de leads qualifiés)
- Gestion des relations avec les partenaires externes pourvoyeurs de leads et de ventes
- Sélection de nouveaux partenaires externes et mise en place de campagnes tests
- Définition d'un nouveau modèle de rémunération pour les partenaires leadgen et vente en ligne
- Définition d'une stratégie de ramp-up pour la migration des campagnes acquisition vers une nouvelle solution Edenred
- Monitoring de la performance des actions d'acquisition dans le respect des objectifs, des budgets délégués et des délais définis
- Reporting et optimisation des performances du pôle acquisition en travaillant les indicateurs tels que les taux de conversion, CPL, CAC, , etc.
- Analyse approfondie des performances du site web et optimisation du tunnel de conversions

**Environnement**

Salesforce, Marketing Cloud, MS Project, MS Office

**Mars 2022 – Aout 2022 – Michelin pour Divine Comédie (1jour / semaine)****Rôles**

Mission Mesure de la performance - Michelin Consumer Care

**Mission**

Optimisation du tracking de la performance du Service client Europe de Michelin sur les lignes produits pneus tourisme (voitures classiques), 4x4, camionnettes et flottes.

- Audit des KPI de satisfaction mesurés (CSAT, NPS, CES) et recommandations
- Optimisation du parcours Live Chat existant et mise en place des parcours téléphone, email et courrier
- Identification, brief et suivi des prestataires techniques
- Conception et suivi du développement des enquêtes de satisfaction
- Tracking, conception des dashboards et suivi de leur développement
- Formalisation des premiers reportings mensuels

**Environnement**

Power BI

**NOS RÉSIDENTS : LES MEILLEURS TALENTS PLACÉS AU SEIN DE VOTRE SERVICE****Avril 2021 – Novembre 2021 – Société Générale****Rôles**

Responsable marketing – Software Factory

**Mission**

- Élaboration d'une stratégie marketing (positionnement, KPIs, argumentaire de vente...)
- Stratégie de contenu, cross-linking, et optimisation des fiches produit pour le référencement
- Communication interne à destination de plusieurs populations (Top Management, Développeurs...)
- Réalisation de supports marketing (slide decks, use cases, supports pour le top management)

**Environnement**

MS Project, MS Office, Jira, Confluence, méthodes Agile, etc.

Rôle hybride, visant à faire le lien entre les équipes IT (Développeurs, Architectes, DevOps...), les équipes communications et marketing, le top management.

**Septembre 2020 – Décembre 2020 - Orange****Rôles**

Responsable marketing digital - Orange 5G Lab

**Mission**

Communication digitale pour promouvoir le lancement de la 5G pour les entreprises : création et gestion du site web et pilotage des agences pour enrichir son contenu : création de contenu, organisation de webinaires, shootings photo, montage vidéo, influenceurs, RP, etc.

Management opérationnel :

- Gestion et animation du site web 5glab.orange.com : développement (CMS Drupal), évolutions et création de contenu (actualités et use cases), génération de trafic et de leads (paid media), SEO
- Social media, RP et influenceurs : stratégie, création de contenu et animation des réseaux sociaux
- Mise en place de la stratégie événementielle (interne et externe) : webinars, démos en région
- Sélection et pilotage des agences: SEA, display, retargeting...

**Environnement**

MS Project, MS Office, Trello, méthodes Agile, etc.

Agences : Havas, Spintank

**NOS RÉSIDENTS : LES MEILLEURS TALENTS PLACÉS AU SEIN DE VOTRE SERVICE****Septembre 2017 – Septembre 2020 – Orange****Rôles**

Responsable Marketing - application mobile Orange Téléphone

**Mission**

Lancement d'une application mobile pour se protéger contre les appels indésirables : création de l'identité de la marque pour la France et 25 autres pays en Europe et MEA.

Définition de la stratégie d'acquisition et gestion des campagnes.

- Création de contenus (vidéos, tutoriels, emails, bannières, animations boutiques)
- Stratégie d'acquisition et gestion des campagnes payantes (Google Ads, Facebook Ads, Apple Ads) et gratuites (newsletters, envoi de SMS à 11 millions de clients, campagnes in-app, etc.)
- Coordination des traductions et adaptation des contenus aux spécificités culturelles de 26 pays
- Organisation d'événements : démos, Innovations days, rencontres avec les utilisateurs

**Résultats :**

4 millions de téléchargements, 1,8 million d'utilisateurs actifs (EMEA), 700 000 € de budget annuel

**Environnement**

Google Analytics, Google Data Studio, Follow Analytics, Accengage, Tableau Software, etc.

Agences : Remind, Ad4screen, Grenade Sparks, Fifty-Five

**Septembre 2018 – Février 2021 – Cstar industries****Rôles**

Responsable Marketing

**Mission**

Prospection, salons, conseil en création de contenu, SEA, community management

Gestion de la communication pour différents produits : GARninja, OptimAvis, etc.

**Janvier 2017 – Juin 2017 – EVERSIDE****Rôles**

Responsable du Pôle Content

**Mission**

Création d'un nouveau pôle au sein d'une petite agence digitale pour proposer une offre de création de contenu. Objectif de 150 K€ de CA et recrutement puis management d'une équipe de deux personnes

- Développement commercial du pôle : prospection, gestion du portefeuille de clients
- Création de l'offre de création de contenus et production des contenus vendus (clients B2B et B2C : création de sites, publication d'actualités, social media, emailing, acquisition de leads...)
- Recrutement et management de l'équipe

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

Mai 2012 – Décembre 2016 – Catalina Marketing

**Rôles**

Consumer Engagement & Traffic Manager

**Mission**

Lancement d'un site web et d'une application mobile dédiés à la sélection de promotions pour les courses alimentaires. Gestion de l'ensemble des campagnes de communication pour les deux plateformes.

Traffic management et réflexions stratégiques pour CouponNetwork.fr, et l'application Création de contenus (mobile C-wallet) :

- Campagnes d'acquisition (RTB, SEM, SEO, SMO, Affiliation, Display...)
- Animation (Emailing, Facebook, Google +, Twitter, création d'un Blog, partenariats blogueurs)

Coordination et support auprès des partenaires en France, UK, US et Japon

- Mobile : FidMe, Plyce, Intermarché, Monoprix
- Web : Sainsburys.co.uk, Orange.fr, Intermarche.com, Systeme-U, TF1Conso, Couponnetwork.jp

**Agences :** Effinity (Affiliation), Keyade (SEA), Resoneo (SEO), Campagnes emails gérées en direct sur Exact Target, CRM (emails et push notifications gérées en direct sur Adobe Campaigns)

**DIPLÔMES / EDUCATION**

2011	<b>Communication &amp; Advertising, Global Communication / Bac +5 INSEEC Masters &amp; MBA (Paris et Londres)</b>
2010	<b>Bachelor Management, Commerce et Marketing EDHEC BUSINESS SCHOOL - LILLE</b>
2006	<b>Baccalauréat ES Spécialité : Anglais</b>

**FORMATIONS PROFESSIONNELLES**

Formations sur les outils d'acquisition de trafic effectuées régulièrement (Google Adwords, Google Analytics, Facebook Ads, Apple Ads, Google UAC, etc.).

**LANGUES**

Anglais : Courant  
Espagnol : Courant

**CENTRES D'INTÉRÊT**

- Escalade
- Running
- Aviation