

# RESPONSABLE WEBMARKETING E-COMMERCE

## LES REFLEXES DU COMMERCE AU SERVICE DU DIGITAL

### OBJECTIFS PROFESSIONNELS :

Apporter mes compétences professionnelles en commerce traditionnel (Grande Distribution) en les transposant dans le digital.

Expérience de déploiement de projet digital Drives, E-Commerce.

Je suis maintenant à la recherche de nouveaux challenges commerciaux dans le E-Commerce.

Contactez moi pour plus d'informations.

### FORMATIONS :

#### **Animateur E-Commerce – Janvier 2019**

Ecole du web et des réseaux CEFIM - Tours  
Certification - Niveau II

#### **DEUG AES**

**Administration Economique et Sociale 1996**  
Université François Rabelais - Tours

#### **Baccalauréat Professionnel Comptabilité & Gestion 1994**

Lycée Professionnel François Clouet - Tours

### COMPETENCES :

- Organisation du site (ergonomie, évolution de la plate forme)
- Développement des ventes
- Stratégie E-Commerce en ligne, vente au détail (retail)
- Mis en œuvre de projet
- Référencement payant (SEA) et naturel (SEO)
- Développer les parts de marché
- Indicateur de performance (KPI)
- Gestion des leviers d'actions
- Management
- Gestion de projet
- Gestion relation client CRM
- Rédaction de contenu

### TECHNOLOGIES :

- Google Analytics & Adwords
- CMS Prestashop, Wordpress
- Newsletter Sendiblu, Mailchimp
- Photoshop
- Pack Office
- iMovie

### CENTRES D'INTERETS :

- Plongée niveau 3
- Modérateur site internet musical
- Concerts
- Adhérent à la Maison des Cadres Indre & Loire

### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES :

#### **ANIMATEUR E-COMMERCE**

**Septembre à Décembre 2018 : YNOTEK Start Up, effectif (4 personnes), CA annuel moyen : 130K€ (Commerce de matériels high teck neufs & reconditionnés)**

**Mission :** migration du site avec la gestion de contenus et mise en place de **cross merchandising – analyse webmarketing** en développant le ciblage clients avec les différents outils **Google (Analytics & Adwords)** - mise en place du **click and collect (retrait 1H)**, envois de **newsletters** - gestion de **réseaux sociaux (Facebook, Instagram)** - gestion du **CRM**.

- **Analyse des KPI :** acquisition de nouveau clients + 484,92% par rapport à l'année N-1 sur le site et de +93% sur les réseaux sociaux (Facebook).
- Accroître les ventes sur le site avec une optimisation du catalogue et mis en avant de produits complémentaires (**ranking, cross selling et retail**) pour faire augmenter la moyenne panier avec une évolution du Chiffre d'affaires à +76% par rapport à l'année N-1.
- Réalisation des campagnes de marketing direct (**Newsletter, E-Mailing**) et choix des produits avec l'envoi de 3874 emailing avec un nombre d'ouverture de 662 et un taux de clics de 328 vers le site.
- Utilisation du **CMS Back Office Prestashop** avec les modules Amazon, Cdiscounts & FNAC.
- Création et suivi des **plannings stratégiques** avec les outils **Trello et Buffer** pour planifier les différentes missions de chaque collaborateur.
- Mise en place des modules **Smartsupp sur Prestashop** pour la messagerie instantanée et de All In On Rewards pour fidéliser les clients sous forme de bons de réductions.

#### **CHEF DE PROJET E-COMMERCE POUR LE DÉPLOIEMENT DRIVES DIGITAL**

**Janvier à Septembre 2018 : Carrefour Market (région Nord Ouest)**

**Mission :** déploiement des magasins traditionnels vers le modèle drives E-Commerce.

- Piloter le pas à pas de la transformation digital du magasin (matériel, borne drive).
- Accompagner, former et manager les équipes pour la mise en place du concept (effectif nécessaire, aménagement, communication clients)(statut formateur).
- Coordonner la mise en places des plans de communication marketing.
- Mettre en place les outils informatiques et établir la formation des équipes.
- Paramétrage des outils (Terminal Radio, imprimantes) et effectuer des tests.
- Effectuer et suivre l'avancement de la géolocalisation des produits pour établir le process du picking.
- Suivre de bout en bout de la bascule côté hybride : magasin traditionnel vers le E-Commerce.
- Renforcer occasionnellement sur le plan de déploiement les autres magasins déjà déployé.
- Stratégie marketing en mettant en place le process digital vers le site E-Commerce.

#### **MANAGER MAGASIN & MANAGER MERCHANDISING**

**1998-2018 : Carrefour Market**

**Mission :** développer le CA et mission test validé par le National pour optimiser les missions des collaborateurs avant et après ouverture magasin (mise en rayon et contrôle des process) tout en satisfaisant les clients.

**1996 - 1997 : Service Militaire Base Aérienne 705**