



François-Yves Prigent

Emarketing Manager

<http://www.doyoubuzz.com/francois-yves-prigent>

Contact

✉ fyprigent@gmail.com

Présentation

Au quotidien avec mes clients, je suis un sous-traitant d'activité emarketing - qui agit comme un directeur et chef de projet webmarketing - pour votre compte.

Mes compétences phares : Webmarketing, Technique, Infographie, et Appui à votre force commerciale. A l'écoute de vos projets d'optimisation globale, d'acquisition ou fidélisation client, dans un contexte de gestion de projet emarketing nationale ou internationale, de développement des ventes online, ainsi que de formation.

Je suis un référent qui souhaite aider votre projet à grandir online et offline. Le tout afin d'accélérer la croissance de votre entreprise (et votre Retour sur Investissement) quant vous êtes prêt(e)s à investir sur le média Internet.

Plus en détail, mes compétences et centres d'intérêt - depuis mon premier stage en agence web en 2000 - sont les suivants :

- Acquisition, rétention de prospects et clients en contexte multicanal (emailing, publipostage, web, télémarketing, web 2.0...), via un plan relationnel (CRM), de fidélité ou Engagement Marketing (c.f. mon blog : <http://goo.gl/Sjl8x>)
- Spécialiste en mise en place de canal de conversion online, Traffic Management, ROI
- Création et gestion de campagnes d'emailing nationales ou internationales (brief conseil, gestion en tant que sous-traitant, sélection des moyens techniques, gestion de base de données email qualifiées, formation) (c.f. <http://goo.gl/ZoqUa>)
- Pilotage et développement d'audience de sites web via les outils d'audience web (expérience sur Urchin depuis 2000 - racheté et renommé Google Analytics depuis 2005 -, ainsi que Xiti, Weborama)
- Problématiques légales de l'emarketing et collecte de données marketing dans les régions suivantes: Union Européenne, Amérique du Nord et Amérique Latine

EXPÉRIENCES

Consultant et emarketing manager

Freelance • Depuis Janvier 2009

- ▶ Poste basé à Paris.
- ▶ Quelques exemples de missions récentes :
 - ▶ 1) Email marketing : Codage/intégration HTML suivant les bonnes pratiques, gestion emailing comme sous-traitant pour de grands annonceurs B2B et B2C (Taux d'ouverture compris entre 20% et 50%, en fonction de la campagne)
 - ▶ 2) Ecommerce Display : 24 000 000 impressions, +410 % ROI pour le client
 - ▶ 3) Conseil marketing, refonte du site, et aide à la communication d'une offre pour un client en Database marketing B2B : +1000 % trafic en 2 mois
 - ▶ 4) SEO et blogging sur 1 site : En 1 mois, +50% Trafic organique, +113% visites depuis Google.fr, +100% depuis weibo.com (depuis la Chine: de 0 à 10 visiteurs / mois), +66% en provenance de Google.com, +100% en provenance de iAsk.cn, Google.ca, wikio.fr, Doublement de l'audience mensuelle
 - ▶ 5) Email marketing : 37 % de taux de clic (sur les gens qui ont ouvert l'email) dans 58 pays dans le monde, et ce au premier email piloté (<http://goo.gl/QPtOb>)
- ▶ Services emarketing : Prestations de stratégie emarketing à 360° et en adéquation avec votre stratégie offline.

Chef de projet emarketing

Harte-Hanks • Janvier 2007 - Janvier 2009

- ▶ Poste basé à Les Ulis.
- ▶ Chef de projet emarketing : responsable de l'offre et@rget intelligence (location du fichier de + 200 000 contacts emails ciblés décideurs IT en Europe : <http://goo.gl/hqW87>), et gestion externalisée des campagnes d'emailing nationales et internationales de nos clients. Langue de travail : Anglais.
- ▶ Livraison de notre prestation d'emailing externalisée au quotidien : Conseil, Tests, Envois, et Reporting des campagnes d'emailing ciblées de nos clients en Europe, Amérique du Nord et Amérique du Sud (parmi lesquels : IBM, Microsoft, SAP, Oracle, Sun, Cisco, Symantec, Adobe, EMC², Reed Business Information, Gartner Group, Aberdeen Group, TNS, Avaya, Cap Gemini, Lenovo, Dassault Systèmes, The Economist...)
- ▶ Chef de projet marketing et IT en coordination avec les Etats-Unis pour la production et la collecte d'adresses emails en 5 langues
- ▶ Développement de l'activité avec l'équipe commerciale européenne (située en France, Angleterre, Espagne, et Allemagne)
- ▶ Conseil en création et optimisation d'emails
- ▶ Formation de nos équipes et de nos clients à l'emarketing (exemple de formation : équipe Emarketing Cisco Systems Europe au siège à Londres)
- ▶ Spécialiste interne des problématiques légales de la protection de la vie privée appliquées à la collecte de données marketing et emarketing, en Europe de l'Ouest
- ▶ Résultats : Génération permanente de leads qualifiés pour nos clients grâce à l'emailing, Formation des clients, Développement de l'activité (+95% CA brut mensuel moyen)

Chargé de marketing Ernst & Young Online

ERNST & YOUNG • Janvier 2006 - Janvier 2006

- ▶ Poste basé à La Défense. Stage de Fin d'études.
- ▶ Chargé de marketing pour l'offre de services Ernst & Young Online (<http://goo.gl/L53XW>), pour la zone Europe de l'Ouest continentale (CWEA).
- ▶ Conception de l'offre de services EY Online (emailing, extranet, vidéo, outils en ligne)
- ▶ Création et gestion des campagnes d'emailing de fidélisation pour nos clients (5 000 personnes / mois)
- ▶ Conception des fiches produits, plaquettes, supports de communication, newsletters internes
- ▶ Co-Chef de projet pour la création du programme relationnel EY Alumni sur Internet (4 000 anciens Ernst & Young en France)
- ▶ Résultats : Développement d'audience, Fidélisation clientèle, Différenciation de nos Offres de service, Amélioration du Marketing service Interne et Externe
- ▶ Etude théorique sur la fidélisation online d'un extranet, résultant de cette expérience > Mémoire de Thèse Professionnelle du Mastère Spécialisé en Stratégie et Marketing International de l'EM Lyon (SMIEI) : Recherche sur la Relation entre Interactivité et Fidélisation Online dans le cadre d'un Extranet Client (<http://goo.gl/achCU>) - environ 100 pages.

- MarCom : création ou mise à jour graphique marketing de tout type (site, logo, flyer, fiche produit, illustration vectorielle, présentation powerpoint, facture personnalisée...)
- Création et gestion opérationnelle de site, blog, mini-site, widget, CMS
- Anglais bilingue, validé par le Bachelor of Arts (BA) in International Business de l'école CESEM Reims (programme anglophone), et le test TOIEC en 2006 (score : 920/990), Espagnol courant
- Solide expérience en gestion de projet à l'international
- Logiciels / solutions utilisées : Maguma Studio, Hébergement et technologie web LAMP (Linux, Apache, Mysql, Php), PhpMyAdmin, Bonne connaissance des CDN - connaissance des outils de benchmark et load-balancing
- Design : Adobe Illustrator (niveau expert), InDesign, Flash et Photoshop (niveau intermédiaire), Google Suite (niveau expert) : Analytics, Adwords, FeedBurner, AdPlanner, Webmaster Tools, Insights, Agenda, Docs., Dotclear et Wordpress en CMS, et de nombreuses solutions online...

Responsable marketing, Vendeur

VISUAL OPTIQUE • Janvier 2003 - Janvier 2005

- ▶ Poste basé à Brest.
- ▶ Projet de création de point de vente en franchise, en tant que salarié
- ▶ Création et mise en place du plan Marketing
- ▶ Contribution au développement des ventes de 20 à 300 K€ / an
- ▶ Création et mise en place des campagnes de Marketing Direct (300 000 flyers géolocalisés diffusés par an)
- ▶ Création de l'image de marque et du logo (<http://goo.gl/4LI8V>)
- ▶ Résultats : +139% de CA mensuel en 2 ans, +20% marge, résultats des programmes de marketing direct, acquisition d'une part de marché de 2% à Brest, en environnement concurrentiel (17 concurrents sur la zone de chalandise)

Assistant e-business manager

TOTAL • Janvier 2003 - Janvier 2003

- ▶ Poste basé à Bruxelles.
- ▶ Assistant de l'E-business manager :
- ▶ Création et développement de trafic sur www.total.be
- ▶ Bilan et analyse de campagne (ROI, coût contact, analyse d'audience)
- ▶ Marketing relationnel Club Total : campagnes d'e-mailing, (newsletters et fidélité)
- ▶ Etude sur la création de trafic sur Internet, et mise en place de campagnes de liens sponsorisés (Adwords)
- ▶ Résultats : Développement d'audience, Recrutement de clientèle sur le segment Carburant Cartes, Adoption d'un budget de 6 K€ pour le Webmarketing (inexistant auparavant)

Emarketer, Webmaster

Freelance • Janvier 2001 - Janvier 2005

- ▶ Poste en télétravail.
- ▶ Webmaster, emarketer en freelance
- ▶ Conseil en webdesign, hébergement, référencement, ecommerce, aderving, web analytics, solution collaborative online, etc...
- ▶ Conception de sites Internet
- ▶ Référencement naturel (SEO) entre 2001 et 2008 : Création d'une audience Internet > 10.000 visiteurs uniques pour 50.000 pages vues par mois (conquête de mots-clés face à Expedia) à l'international
- ▶ Gestion opérationnelle : Hébergement, Noms de domaine, Formation des utilisateurs sur les CMS, Conseil sur les solutions techniques
- ▶ Création des identités graphiques et des sites web : Interface, Navigation, Ergonomie
- ▶ Résultats : Recrutement clientèle, Développement de notoriété, Amélioration du référencement, Différenciation, Optimisation des coûts

Responsable marketing

WISIWEB • Janvier 2001 - Janvier 2001

- ▶ Poste basé à Nogent-Le-Perreux.
- ▶ Agence web pionnière en conception d'Intranet / Extranet sur-mesure et CMS
- ▶ Responsable marketing :
- ▶ Marketing produit
- ▶ Co-conception d'une offre de création de sites Internet off-shore
- ▶ Développement d'un pack produit E-commerce à destination de notre segment partenaire France Télécom
- ▶ Elaboration de brochures professionnelles et création de l'intranet commercial (fichier client)
- ▶ Résultats : Amélioration de l'offre, Amélioration de la productivité des commerciaux, Création d'un fichier client centralisé

FORMATIONS

Ecole de Management Lyon

Ecole Supérieure de Commerce • Septembre 2005 - Septembre 2005

CESEM Reims Management School

Ecole Supérieure de Commerce • Septembre 1999 - Septembre 1999

Environmental Technolog and Management

AVANS HOGESCHOOL • Septembre 1999 - Septembre 1999