

Virginie Sitter
5 place Paul Emile Ladmiraault
44000 NANTES
+33 6 63 01 73 54
vsitter@hotmail.com



RESPONSABLE WEBMARKETING & E-COMMERCE

COMPETENCES

Stratégie Marketing

Analyse de potentiel
Segmentation
Positionnement

E-Commerce

Maîtrise du tunnel de conversion
Gestion des stocks
Gestion logistique

Analyse de la performance

Audit de site
Tests d'utilisabilité
Webanalytics

Gestion de projet

Assistance à maîtrise d'ouvrage
Pilotage des intervenants
Planification
Gestion budgétaire

Webmarketing

Ergonomie, Référencement naturel,
Adwords, E-mailing, Affiliation,
Animation des Réseaux Sociaux...

Formateur

Marketing Digital et E-Commerce

EXPERIENCE PROFESSIONNELLE

Depuis janvier 2015 CHARGÉE DE MISSION COMMERCE CONNECTE

Conseil aux TPE Commerce Tourisme

- Développement d'un dispositif de sensibilisation et d'accompagnement des TPE au développement commercial par le numérique (+400 commerces accompagnés)
- Organisation et animation de réunions de sensibilisation (identification des partenaires potentiels, coopération avec l'écosystème ligérien : Nantes Tech, La Cantine, ADN Ouest...)
- Accompagnement à la mise en œuvre de projets digitaux
- Formation et transferts de compétences
- Promotion du dispositif : définition du plan d'actions, animation des réseaux sociaux, webmarketing...
- Encadrement : management transversal et encadrement d'un collaborateur



2011-2014 CONSULTANTE WEB & E-COMMERCE

En free lance pour le cabinet de conseil en E-Commerce Webcolibri (400K€), Clients : Département Féminin (Vêtements de Luxe, International), Tricotage Toulousain (Textile), Constant Bourgeois (Décoration), Mondovino (Elu 3^{ème} meilleur site de vins), Pierre Fabre, La Foir' Fouille, Maison du Café...



- Diagnostics stratégiques & Audits de sites internet
- Accompagnement opérationnel :
 - Assistance à maîtrise d'ouvrage : cadrage du projet, rédaction du cahier des charges, suivi projet
 - Génération de trafic : utilisation des leviers du webmarketing (e-mailing, affiliation, retargeting, SEO, SEA...)
- Organisation et transfert de compétences aux équipes clients
- Analyse des résultats : définition et suivi des indicateurs clés
- Formations client et gestion du changement : enjeux du webmarketing, utilisation d'outils d'aide à la vente sur tablette (Pierre Fabre), référencement naturel et rédaction pour le web, développer sa présence sur les réseaux sociaux...

2007-2011, MARKETING MANAGER

Digiplug (filiale d'Accenture) – logiciels de distribution de contenus digitaux en mode SaaS (Clients : Universal Music Group International, Warner, Sony), CA 13 M€, Paris.



- Création et lancement de nouvelles offres
- Elaboration du plan marketing et exécution

- Gestion du portefeuille de marques, refonte du site internet, optimisation du référencement naturel, gestion de l'intranet...
- Veille concurrence & marché
- Implémentation d'un outil de CRM
- Création des supports d'aide à la vente

2003- 2006, MARKETING MANAGER



PeopleSoft/Oracle, 2^{ième} éditeur mondial de progiciels de gestion. Cibles Grandes Entreprises - CA mondial 2,1 mrd \$, La Défense.

- Elaboration et exécution du plan marketing
- Gestion de campagnes de génération de leads : content marketing, emailing, création de sites internet, organisation de jeux concours, salons et événements...
- Gestion budgétaire : 600K€/an.
- Gestion des relations avec les partenaires (Sun, Deloitte, Cap Gemini...)
- Encadrement de 3 personnes.

2000-2003, CHEF DE PRODUITS

Kaptech (LD Com) – 3^{ième} Opérateur de téléphonie fixe – Cibles : PME - CA 100 M€, Puteaux.



- Création de nouveaux services : cadrage marketing, gestion de projet de création et suivi des ventes.
- Organisation des lancements de produits et création des outils d'aide à la vente
- Formation de la force de vente (300 commerciaux).

1999-2000 : CHARGÉE DE MARKETING

WorldxChange - Opérateur Télécoms américain – Cibles : Grand Public & TPE - CA mondial 600 M€, Courbevoie.



- Recruter et fidéliser des cibles Grand Public et TPE.
- Gestion de campagnes de marketing direct & analyse des résultats.

Depuis 1997, FORMATEUR

2012-2014 : **TOULOUSE BUSINESS SCHOOL**, à l'Ecole de Marketing International de Pierre Fabre, Sorèze.

2006 : **REIMS MANAGEMENT SCHOOL**, Ecole Supérieure de Commerce, Reims.

1997-1998 : **UNIVERSITE LAVAL Québec**, Canada.

FORMATION

Brevet d'Aptitude délivré par les Grandes Ecoles (275h) : Webmarketing et E-commerce, Toulouse Business School (2011-2012) Mémoire sur le **Mobile Commerce**

MBA Marketing, Université Laval, Canada Québec (1998)

Maîtrise du Pack Office (Word, Excel, Power Point)

CMS => Joomla, Wordpress, Drupal, Prestashop, Magento, E-magine...

CRM = PeopleSoft, SalesForce, E-deal

Emailing : Dolist, Mailchimp, Mailjet...

Anglais (courant) **Allemand** (professionnel)

CENTRES D'INTERETS

Monitrice de plongée sous-marine