

CONTACT

Delphine de Beaumont

06 14 56 99 87

delphine.debeaumont2@gmail.com

Orléans



RESPONSABLE MARKETING DIGITAL & E-COMMERCE

"15 ans d'expertise en Marketing Digital & Communication, je mets en oeuvre une stratégie digitale efficace et pertinente tournée vers les résultats, selon vos objectifs."

*Engagée, curieuse,
orientée résultat
& créative*

DIPLÔMES

MBA MANAGER DU MARKETING DIGITAL & E-COMMERCE

2021

Institut Léonard de Vinci

MARKETING DIGITAL & ECOMMERCE

2019

CNAM - Certificat de
Compétences

ECOLE DE COMMERCE BAC+5

1997

ESSCA d'Angers

LANGUES

ANGLAIS C1 - Courant

ESPAGNOL C1 - Courant

ALLEMAND B1 - Intermédiaire

LOGICIELS

Microsoft 365

Google Workspace

Google Analytics, Google Ads

Canva, Powtoon, Playplay

WordPress

MailChimp, SendinBlue

Instagram, Facebook, LinkedIn

Semrush, Screaming Frog,

Ubersuggest

Trello, Evernote, Notion

Zoom, Slack, Teams

Audacity

CERTIFICATIONS

Google Analytics Advanced

Google Ateliers Numériques

SendinBlue

CENTRES D'INTÉRÊTS

Course à pied, randonnée

Tourisme

Blogging, tendances et

actualités digitales

COMPÉTENCES CLÉS

- Définir et mettre en place votre **Stratégie Marketing Digital & Communication ROI**
- Concevoir et piloter vos **sites web Marketing & E-commerce** pour améliorer trafic, notoriété & ventes
- Auditer et optimiser votre **référencement Google (SEM, SEO)** : planifier, créer et rédiger des contenus pertinents avec les bonnes pratiques pour votre **blog, sites internet et fiches produits e-commerce**
- Créer, animer et développer vos **réseaux sociaux** (LinkedIn, Instagram & Facebook)
- Élaborer et piloter vos **campagnes publicitaires (SEA)** et **emailing** pour améliorer vos ventes, votre trafic et fidéliser votre clientèle selon les objectifs définis
- Analyser la performance Marketing et le **suivi des KPI** (tableaux de bord, Google Analytics)
- Suivre, analyser le **marché et les innovations digitales** pour identifier de nouvelles opportunités
- Manager et **accompagner une équipe de 2 à 3 personnes** pour atteindre leurs objectifs SMART
- Définir les cahiers des charges, **gérer le budget** & négocier avec les prestataires et fournisseurs

EXPÉRIENCES

RESPONSABLE MARKETING DIGITAL & COMMUNICATION

01.2019 - 07.2020 | Paris

SBS – Fabricant de mobilier de bureau acoustique - 50 personnes - CA : 12 M €

- Créer et optimiser le site internet WordPress, SEA, SEO, emailing, rédiger des contenus blog, configurateur : +100 % trafic internet - +40% CA
- Gérer des relations médias, créer et mettre à jour des supports de vente, animation réseaux sociaux : +100% abonnés LinkedIn
- Gérer et organiser des événements : salons France & International, jusqu'à 60 000 visiteurs
- Suivre et analyser le marché & les tendances
- Manager 2 personnes - Gestion budgétaire : 500 K€/an

CONSULTING MARKETING DIGITAL

2016 - 2018 | Paris & Barcelone

INCORIO.COM – Fabricant haut de gamme chaussures - E-commerce – CA : 1 M €

- Gérer des études satisfaction clients (analyse qualitative et quantitative)
- Consulting SEO Référencement naturel

PRESTIGIOUS.FR – Agence de location immobilière Luxe – E-commerce - CA : 1 M €

- Optimiser le site internet et animer les réseaux sociaux
- Développer des partenariats agences et acquisition clients (+50 partenariats)

CHARGÉE MARKETING DIGITAL

2014 - 2015 | Barcelone

INTERDITAUPUBLIC.COM – Start-up dédiée au Bricolage – E-commerce – CA : 4 M €

- Gérer et optimiser la newsletter quotidienne : + 15% taux d'ouverture
- Développer des partenariats emailings : échange de campagnes d'acquisition
- Gérer et optimiser le site web en partenariat avec l'agence web (pop-up, mises à jour)

RESPONSABLE GÉRANT BOUTIQUE

2011-2012 | Barcelone

Enseigne prêt-à-porter – Seconde main

RESPONSABLE MARKETING & ÉVÉNEMENTIEL

1999 - 2006 | Paris

KEPLER CHEVREUX – Société de Bourse – 600 pers. - Vol : 1 Milliard €/jour

- Organiser des événements clients : conception et gestion de conférences, salons, déjeuners, VIP loge sport packages, en France & International (600 événements /an)
- Organiser des événements sur-mesure : team building, privatisation théâtre et musée, lieux prestigieux
- Mettre en place et gérer le CRM : base de données clients
- Négocier avec les prestataires et gérer le budget : 1 million €/an

RESPONSABLE MARKETING DIRECT ACQUISITION

1996 - 1998 | Rennes & Londres

GROUPE YVES ROCHER – Cosmétiques – 18 000 personnes