

Gaëlle Chevrier

Head of Customer Success



#webmarketing

#strategy

#advertising

#analytics

#teampositive



Passionnée de web et de e-commerce depuis de nombreuses années, je souhaite mettre mes compétences et mon expérience à la disposition de projets digitaux ambitieux et innovants. De plus, ma capacité d'analyse et ma curiosité me permettent de mettre en oeuvre, de remettre en question, et d'être force de proposition "out of the box" pour faire progresser l'équipe.

50 ans
Permis de conduire

✉ gaelle.chevrier@gmail.com

☎ +33627548152

📍 93 Grande Rue
01700 Miribel
France

EXPÉRIENCES

Responsable pôle Accounts Managers

Squadata - Depuis septembre 2023



- ▶ Spécialiste Data // Retargeting Email & sms
- ▶ Constitution, organisation & management équipe production
- ▶ Process & documentation
- ▶ Gestion des comptes clients clés

Key account manager

Squadata - Depuis juillet 2021



- ▶ Relations annonceurs et partenaires : recommandations stratégiques, optimisation et reporting
- ▶ Gestion de campagnes d'emails & sms Retargeting
- ▶ Conception et pilotage de scénarios d'automation
- ▶ Suivi et optimisation stratégique sur une technologie propriétaire (sites nationaux à forte visibilité).
- ▶ => CA des grands comptes x 2 en 1 an 1/2, rétention client excellente

Traffic Manager Senior

Becton Dickinson - Janvier 2021 à juillet 2021



- ▶ Réorganisation Pôle Traffic Management - Marcom Center of Excellence Europe
- ▶ Gestion budget annuel publicitaire Paid Search et Social d'environ 1,5 M€ / an.
- ▶ Formation et accompagnement Project Leaders. Environnement International
- ▶ => Gestion de l'internalisation de campagnes / gestion du workflow en interne x5

Traffic Manager

COJECOM - Avril 2019 à février 2020



- ▶ Gestion et optimisation de budgets publicitaires - multi-channels
- ▶ Supports : Google Ads, Facebook / Instagram, LinkedIn, Twitter, Snapchat et Display RTB (mediamath et amazon DSP)
- ▶ Secteurs : Assurance, Immobilier, Banque, Stations de ski, Informatique, Points de vente, Associations, etc.
- ▶ => Optimisation à l'objectif (visibilité, notoriété, acquisition de trafic, de leads ou conversions) / Stratégie multi-canal

Resp. communication / acquisition digitale Groupe

Flip Elec (Solutions embarquées poids-lourds) - 2016 à 2018



- ▶ Audit et définition de stratégies de visibilité + Gestion des campagnes d'acquisition sociales, SEA et emailing
- ▶ Analyse, reporting et dossiers de préconisations
- ▶ => Construction d'un positionnement commercial cohérent (BtoB / BtoC)

Chef de projet / CEO E-commerce BtoC

Art Design (pure player Mobilier, luminaire et décoration design Indoor & Outdoor) - 2014 à 2016



- ▶ Définition stratégique et positionnement
- ▶ Webmarketing et communication
- ▶ Supervision logistique, création de procédures, reporting et analyse
- ▶ => CA x 20 en 2 ans!

Chef d'entreprise - CEO E-commerce

Sibellia (pure player Lingerie maternité / Lingerie grandes tailles / Lingerie post-opératoire) - 2004 à 2014



=> Viabilité commerciale et de gestion éprouvée sur plus de 10 ans!

COMPÉTENCES

Certifications / Autres

- ▶ Google Analytics Indiv. qualification
- ▶ Google Ads / Youtube
- ▶ Mooc Gestion de projet
- ▶ Hubspot (en cours)

Webmarketing

- ▶ Advertising SEA SEM RTB
- ▶ Emailing Retargeting / Remarketing
- ▶ Stratégie Marketing
- ▶ E-commerce
- ▶ Référencement SEO



Langues

- ▶ Anglais (Intermédiaire business)
- ▶ Espagnol (scolaire)
- ▶ Japonais (A1)
- ▶ Italien (A1 en cours)



Quelques outils

- ▶ Google Tag Manager
- ▶ Google Analytics
- ▶ Looker Studio
- ▶ Editor Google Search
- ▶ Mediamath (Display)
- ▶ Amazon DSP

FORMATIONS

D.U. Multimedia (3e cycle)

UNIVERSITÉ LYON 2

1997 à 1998

Licence de Psycho

UNIVERSITÉ LYON 2

1996