Carole Desprez

CHARGÉE DE PROJET MARKETING

5 années d'expérience en Marketing Digital



30 ans
Permis B

16, boulevard de l'Estuaire - Nantes

carole.desprez.com @gmail.com

07 70 16 75 10

linkedin.com/in/carole-desprez-08a5a430/

A propos de moi

Après 5 ans d'expérience webmarketing sur des canaux multiples et avec un large éventail d'enjeux d'entreprise, j'ai aujourd'hui envie d'un projet professionnel différent. Je souhaite intégrer une structure à taille humaine dont je partage les valeurs, dans l'optique d'un engagement à long terme.

Motivée par le travail en équipe, mes points forts sont l'organisation et la curiosité. Mais ma principale qualité est un enthousiasme à toute épreuve : une envie réelle de m'investir pour faire prospérer un projet.

Mes centres d'intérêt

Romans Policiers
Cuisine Végétale (site en construction)
Economie Sociale et Solidaire

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

2017- 2018 | Chef de Projet Digital | Air France Paris

Contexte : *Au sein du service e-acquisition, achat d'espace publicitaire en ligne pour 25 pays (budget 2 millions €/an) & gestion de projet pour le développement d'un outil technique*

Mes tâches :

❖ Pilotage des campagnes display RTB dans un but d'acquisition de trafic et de notoriété : choix des ciblages, répartition budgétaire, gestion opérationnelle des campagnes, optimisations, relations régies et prestataires
❖ Chef de projet (DCO : outil de gestion des bannières) : coordination des acteurs internes et externes, animation des réunions, rétroplanning, respect des spécifications techniques et légales, bilans d'avancement
❖ Analyse de données et reportings, statistiques de fréquentation des sites

2013- 2016 | Chef de Projet Webmarketing | ESV Digital Paris

Contexte : *Au sein d'une agence de marketing digital, gestion d'opérations multicanales (budgets mensuels jusqu'à 200K€) pour le compte de clients variés (Maisons du Monde, meilleurtaux.com, Caviar Passion, Planet Cards, Orange…) & encadrement d'une équipe de 3 personnes*

Mes tâches :

❖ Mise en ligne et optimisation des campagnes de performance via leviers payants : SEA, display, social ads, native ads, mobile et vidéo
❖ Conseil en stratégie digitale et recommandations opérationnelles via leviers « gratuits » : SEO, emailing et affiliation
❖ Analyse et synthèse des données, reportings, bilans trimestriels
❖ Audit et recommandations dans le cadre d'appel d'offres (présentations commerciales), études de marché
❖ Participation au processus de recrutement, formation et coaching des account managers juniors

FORMATION

2011 - 2012 — **MASTER 2** « Communication & Publicité », INSEEC Paris

2010 — **ANNÉE DE CÉSURE** au Mexique (Université) et en Angleterre (Stage)

2009 - 2010 — **MASTER 1** « Communication Produit et Dispositif 360 », SciencesCom AUDENCIA Nantes

2006 - 2009 — **LICENCE** « Sciences de l'Information et de la Communication », UCO Angers

COMPÉTENCES

Acquisition de Trafic (SEA,RTB, emailing)	★★★★	★★★★	Analyse de performances
Gestion de Projet	★★★★	★★★★	Stratégie Digitale
Inbound Marketing (SEO, réseaux sociaux)	★★★☆	★★☆☆	Création de sites (CMS)

LANGUES & OUTILS

Anglais	★★★☆	★★★★	Analytics, Adwords (certification)
Espagnol	★★☆☆	★★★★	Excel, Powerpoint