

ARNAUD WAESELYNCK

RESPONSABLE MARKETING CLIENT ET CRM

Responsable Marketing possédant une vingtaine d'années d'expériences en stratégie marketing cross canal et en communication. Auparavant, j'ai consolidé mon expérience en agence marketing, dans le monde du retail et du digital.

CAPACITÉS PROFESSIONNELLES

Stratégies Marketing Retail et Digital
Construction de plans marketing et analyse financière
Communication print et digitale
Gestion de Projets
Pilotage offre et partenaires
Optimisation des coûts
Management

Anglais
Allemand (notion)

CAPACITÉS PERSONNELLES

Créativité
Entregent
Dynamisme
Volontaire et proactif
Orienté Business
Esprit managérial et entrepreneurial

LOISIRS

Voyages, photographie et bricolage/jardinage

CONTACT
06 63 25 79 22
waeselynck@hotmail.com
283 rue des Ogiers
59170 CROIX

L'ENSEMBLE DE MON PROFIL
www.linkedin.com/in/arnaud-waeselynck-96466b1/

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

CHEF DE PRODUITS ASSURANCES AFFINITAIRES

ONEY BANK France (Groupe BPCE) – Banque / Depuis Mai 2018
7,8M de clients particuliers – 550 partenaires commerçants et e-commerçants – 2 600 collaborateurs dans le Monde

- Commercialisation des produits d'assurances affinitaires dans les enseignes retail et web (Auchan, Boulanger, ElectroDépôt, Alltricks…)
- Coordination des experts métiers (juridique, financier, conformité, marketing)
- Pilotage commercial et amélioration continue des offres retail et web

CHEF DE PRODUITS DIVERSIFICATION OFFRES ET SERVICES CLIENTS

COFIDIS France - Société de crédit à la consommation / Juin 2016 – Mai 2018
10M de clients particuliers – 1 000 partenaires - 1 472 collaborateurs

- Mise en marché de nouveaux produits et services
- Optimisation des parcours de souscription des offres
- Plan marketing des solutions clients

CHEF DE PRODUITS ASSURANCES DE PERSONNES

COFIDIS Belgique / Mars 2015 - Juin 2016 (CDD)
450 000 clients particuliers – 400 collaborateurs

- Stratégie de rétention clients : analyse et plans correctifs
- Gestion des campagnes de recrutement téléphone et web
- Commercialisation via des plans marketing communication

RESPONSABLE D'ANIMATIONS COMMERCIALES CLIENTS

3 SUISSES FRANCE / Avril 2010 – septembre 2014
100 à 120M€ de ventes – 2M de clients actifs - Management de 3 personnes

- Stratégie de la prospection clients cartes de financement (base de 1,2M clients) et de fidélité
- Responsable d'un budget annuel de 1M€ - gestion de campagnes off et online, analyse ROI des campagnes marketing - CRM
- Amélioration de l'offre produits en mode projet

RESPONSABLE COMMUNICATION CLIENTS (La Redoute – Fnac – Printemps)

CREDIT AGRICOLE Consumer Finance – Société de crédit à la consommation / Septembre 2003 – Avril 2010
15M de clients particuliers – 9 540 collaborateurs

- Stratégie marketing/communication clients
- Elaboration du plan communication (off et online), analyse de rentabilité
- Gestion de projets transverses sur le plan marketing et commercial

FORMATION

1996-1999 | **Master 2 marketing et marketing direct - IAE de Lille**
Spécialité en CRM marketing et communication

1994-1996 | **D.U.T Techniques de Commercialisation - ULCO - Dunkerque**

PROJETS

- Mise en marché de 3 offres produits sur S1 2021 - Coordination d'une équipe de 4 personnes dont des Responsables Communication et partenaires externes
- Conception d'un parcours digital de souscription d'assurance
- Lancement d'un programme de fidélité avec l'ensemble des suivis front et back du projet