



William WEILL

CMO | Head of Marketing

+336 43 39 06 93

148, rue Castagnary – 75015 Paris

william@williamweill.com



[Dossier complet](#)



12 années au service du Marketing et de la transformation Digitale au niveau opérationnel et stratégique, l'expérience utilisateur, l'omnicanalité des ventes, la communication, le parcours et relation clients.

Je souhaite aujourd'hui prendre la tête d'une direction Marketing et Digitale, avoir un reporting direct auprès d'un COMEX ou d'une direction générale.

EXPERIENCES

Digital Marketing & Transformation – LA FRANCE MUTUALISTE – Depuis 03/2019

- Prendre en charge le portefeuille projet Marketing
- Planifier et organiser l'activité
- Prioriser les projets et les adhésions
- Gérer la roadmap projets, plan d'animation, budget, Quickwin

Digital Program Manager – GROUPE RENAULT par ALTRAN – 11/2017 à 03/2019

- Véhicules connectés – Sales & Marketing – Renault Clio 5
- Créer la stratégie de déploiement internationale des services connectés
- Planifier, organiser, apporter de la méthodologie auprès des équipes
- Animer au niveau international le projet dans des séances de travail

Responsable Marketing Digital – RIVAGES DU MONDE – 01/2013 à 11/2017

- Créer opérationnellement les sites B2C / B2B et les animer
- Piloter stratégiquement et opérationnellement l'agence de développement WEB
- Gérer le budget Marketing Digital, la stratégie SEO / SEM / Newsletter
- Piloter la transformation digitale B2B B2C
- Créer des supports de vente de Marketing traditionnel

Chef de projets Marketing Web – INFOPRO COMMUNICATIONS – 06/2012 à 01/2013

- Manager l'équipe de 6 personnes, hiérarchique et opérationnel
- Créer et déployer les outils de suivi et de performance
- Rédiger les spécifications, briefs et storyboards
- Gérer et lancer 2 nouveaux services liés à la transformation

Responsable E-Commerce – ROYAL CARIBBEAN – 09/2011 à 01/2012

- Installer la marque sur le marché français en relation avec le corporate
- Créer les outils d'aide à la vente
- Organiser la communication newsletter, réseaux sociaux

Coordinateur Trade et Web Marketing – MSC CROISIERES – 09/2007 à 09/2011

- Adapter et gérer la stratégie Digital Marketing, être force de proposition
- Créer et intégrer le nouveau site B2C
- Gérer la relation des opérations spéciales avec les grands comptes Web
- Adapter les projets internationaux au marché français
- Mesurer la performance

FORCES

Vision globale | Prise de recul | Remise en question | Exigence | Relationnel et présentation | ROIste

CENTRES D'INTERETS

Sports mécaniques (auto, moto)
Nature et grands espaces
Digitalisation globale | Nouvelles techno

COMPETENCES

MANAGEMENT



PILOTAGE



METHODOLOGIE / ORGANISATION



EXPERTISES

MARKETING

- Gestion de projet transverse
- Edition
- Segmentation
- Budget
- Achat d'espace

DIGITAL

- SEO | SEM | SMO
- Pilotage agence
- Stratégie
- Direction de projet
- Expérience et parcours client

TRADE MARKETING

- Gestion d'opérations commerciales
- Budget
- Planning

LANGUES

FRANÇAIS

ANGLAIS

ESPAGNOL

FORMATION

BAC +5 : Master Marketing stratégique et E-Management
BAC +4 : Responsable du développement commercial
BAC +2 : BTS Management des Unités Commerciales



William WEILL

CMO | Head of Marketing

+336 43 39 06 93

148, rue Castagnary – 75015 Paris, FR

william@williamweill.com



[Application File](#)



12 years working in Marketing and Digital transformation at operational and strategic level, user experience, omnichannel sales, communication, journey and customer relations.

Today I want to take the head of a Marketing and Digital department, to have direct reporting to a COMEX or a general management.

EXPERIENCES

Digital Marketing & Transformation – LA FRANCE MUTUALISTE – Since 03/2019

- Take charge of the Marketing projects portfolio
- Plan and organize the activity
- Prioritize projects and memberships
- Manage the project roadmap, the animation plan, the budget, Quickwin

Digital Program Manager – GROUPE RENAULT by ALTRAN – 11/2017 to 03/2019

- Connected vehicles - Sales & Marketing - Renault Clio 5
- Create the international deployment strategy for connected services
- Plan, organize, bring methodology to the teams
- Lead the project internationally in working sessions

Digital Marketing Manager – RIVAGES DU MONDE – 01/2013 to 11/2017

- Create B2C / B2B websites and animate them
- Strategic and operational management of the WEB development agency
- Manage the Digital Marketing budget, SEO / SEM / Newsletter strategy
- Manage B2B B2C digital transformation
- Create traditional Marketing sales supports

Marketing and Web Project Manager – INFOPRO COMMUNICATIONS – 06/2012 to 01/2013

- Manage the team of 6 people, hierarchical and operational
- Create and deploy monitoring and performance tools
- Write specifications, briefs and storyboards
- Manage and launch 2 new transformation-related services

E-Business Manager – ROYAL CARIBBEAN – 09/2011 to 01/2012

- Launch the brand on the French market in relation to corporate
- Create sales support tools
- Organize newsletter communication, social networks

Trade & Web Marketing Coordinator – MSC CROISIERES – 09/2007 to 09/2011

- Adapt and manage the Digital Marketing strategy, be proactive
- Create and integrate the new B2C site. Pilot B2C for world
- Manage the relationship of special operations with large web accounts
- Adapt international projects to the French market
- Measure performance

STRENGTHS

Global vision | Take a step back |
Interrogation | Requirement | Relational
and presentation | ROIste

HOBBIES

Mechanical sports (auto, motorcycle)
Nature and wide spaces
Global digitization | Techno

PERSONNAL SKILLS

HUMAN MANAGEMENT



PROJECT MANAGEMENT



METHODOLOGY / ORGANIZATION



PROFESSIONAL SKILLS

MARKETING

- Cross-functional project management
- Editing
- Segmentation
- Budget
- Buying space

DIGITAL

- SEO | SEM | SMO
- Agency Management
- Strategy
- Project direction
- Customer experience & Journey

TRADE MARKETING

- Business operations
- Budget
- Planning

LANGUAGES

FRENCH

ENGLISH

SPANISH

STUDIES & DEGREES

BAC +5 : Master Strategic Marketing & E-Management

BAC +4 : Manager Business developement

BAC +2 : BTS Management of Commercial Units