



William WEILL

14, rue du capitaine Tarron - 92140 Clamart



william@williamweill.com



Direction Marketing & Digital

06 43 39 06 93



Doté d'un esprit d'équipe et d'un leadership assumé, je mets le marketing, la communication et l'expérience client au service d'une stratégie omnicanal et de la transformation digitale.

Directeur de projets, titulaire d'un Master en marketing stratégique et E-management, je pratique l'approche Agile et suis diplômé SCRUM Master.

Marketing, Digital, Expérience utilisateur et Promotion des ventes sont le terrain sur lequel j'exerce, dans le but d'attirer, convertir, transformer, fidéliser et mettre en oeuvre le cross selling.

SOFT SKILLS

Assertivité
Pragmatisme
Créativité
Intelligence émotionnelle
Leadership

COMPETENCES

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

Promotion des ventes

Gestion d'opérations commerciales
Budget
Planning

FORMATION

BAC +5 : Master Marketing stratégique et E-Management

BAC +4 : Responsable du développement commercial

BAC +2 : BTS Management des Unités Commerciales

LANGUES

Français : langue maternelle
Anglais : professionnel
Espagnol : scolaire

EXPERIENCES

GROUPE RENAULT – Responsable Marketing Digital – 03/2022 à 10/2022

Contexte : Lancement de marque, lancement de véhicules, relais digital. Evolution du parcours client omnicanal. Evolution des entrées besoin. Plan d'action et suivi des évolutions à moyen terme

LA FRANCE MUTUALISTE – Chef de projet digital - Marketing & Transfo. – 03/2019 à 03/2022

Contexte : Prise en charge du portefeuille projets du marketing digital, priorisation et déploiement opérationnel.

Communication et génération de lead : Maquettes, refonte, messages sortants.

Marketing, Digital & Cross-sell : Marketing automation, User journeys, cross-sell.

Résultats : Mise en place de l'outil de marketing automation, définition des parcours, optimisation du cycle de vie des clients

ALTRAN pour le groupe Renault – Digital Program Manager – 11/2017 à 03/2019

Contexte : Au sein de Renault Corporate et pour le lancement de la Clio V, déploiement international stratégique et opérationnel des services connectés, multi device et véhicules.

Organisation et direction de projet : Rassemblement des inputs métiers, priorisation, mise en planning, déploiement à l'international des livrables.

Animation et management : animation auprès du marketing management à l'international, mise en place du travail en équipe pluri disciplinaires et travail avec les équipes pays.

Résultats : création du plan de déploiement international des services connectés de la Renault Clio 5, animation du pilote, déploiement et formation des équipes internes.

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

Contexte : Développement d'un nouveau canal de vente et d'une nouvelle cible, transformation digitale, ventes e-commerce B2B et B2C.

Communication et transformation : Nouvelle ligne éditoriale, changement d'identité visuelle, newsletter.

Digital et E-commerce : Refonte Web B2C et B2B, pilotage agence, plateforme E-commerce, optimisation du parcours utilisateur, SEO, SEM

Accompagnement au changement : Stocks, vente B2C, dématérialisation des documents

Marketing et promotion des ventes : Création des supports, segmentation

Résultats : 30% de CA en ventes directes, dématérialisation des documents, nouveaux contenus digitaux, création d'un site marchand B2C et d'un site marchand B2B

INFOPRO COMMUNICATIONS – Chef de projet marketing Web – 06/2012 à 01/2013

Contexte : Direction d'un projet en phase de conception, management d'une équipe, génération de leads et transformation digitale

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

Contexte : Implantation de la filiale française de la compagnie, notoriété et image à bâtir, partie web à adapter

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

Contexte : La compagnie souhaite faire évoluer son mode de distribution en intégrant de la vente directe et souhaite être présente sur Internet, tout en gardant une relation privilégiée avec son réseau d'agences de voyages en ligne.