



William WEILL

148, rue Castagnary – 75015 Paris



william@williamweill.com



Direction Marketing & Digital

06 43 39 06 93



Je mets le marketing et la communication au service de l'expérience client dans la conception de votre stratégie marketing et de la transformation digitale.

Expérience utilisateur, Digital, Marketing et promotion des ventes ; voici les 4 domaines dans lesquels j'exerce dans le but d'attirer, convertir, transformer, fidéliser et cross seller. Directeur de projets, je suis aussi habitué à l'approche agile et diplômé SCRUM Master.

SOFT SKILLS

- Assertivité
- Pragmatisme
- Créativité
- Intelligence émotionnelle
- Leadership

EXPERIENCES

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

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

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

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

Digital Program Manager – GROUPE RENAULT par ALTRAN – 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.

Responsable Marketing Digital – RIVAGES DU MONDE – 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

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

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

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

Contexte : Implantation en France de la compagnie, notoriété et image à bâtir, partie web à adapter

Coordinateur Trade & Web Marketing – MSC CROISIERES – 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.