

Mathilde Trennert

Chef de projet digital

Responsable Marketing & Communication digital





Passionnée de culture web et de marketing, je mobilise mes compétences en gestion de projet digital et mon esprit d'équipe pour contribuer au développement d'entreprises engagées pour l'environnement ou l'évolution sociétale.

+33 (0)7 87 37 93 39

trennert.mathilde@gmail.com

38560 Champ sur Drac, secteur Grenoble ou en distanciel

 mathilde.trennert

 Permis B, véhiculée

Compétences

[ATOUTS]

Culture PME
Esprit d'équipe
Autonome
Polyvalente
Force de proposition
Capacité d'analyse
Diplomate
Créative et curieuse
Bonne communication écrite et orale
Culture web

[Stratégie & Gestion de projet] – FR & International

- Construire la stratégie marketing & communication digitale
- Analyser les performances (trafic, taux de conversion, CPA, CA, marge...)
- Planifier et piloter des projets transverses
- Coordonner des équipes internationales
- Gérer les relations prestataires

[Marketing digital]

- Identifier les personas
- [Site internet] : Définir les contenus et améliorer le parcours client pour maximiser le taux de conversion (A/B testing)
- Construire la stratégie SEO et coordonner les améliorations techniques
- Comprendre les enjeux techniques (bases en langage HTML/CSS et connaissance des technologies)
- Mettre en place un processus de marketing automation de A à Z
- Gérer le SEA (Search Engine Ads) - SMA (Social Media Ads)

[Communication]

- Piloter les relations presse et les partenariats influenceurs
- Manager la création contenus & la modération sur les réseaux sociaux
- Garantir l'e-réputation (avis client)
- Éditer les newsletters/emailing

[Actions transversales]

- Structurer & manager le service client
- Anticiper et piloter les enjeux logistiques & export
- Gérer les marketplaces Amazon (Europe et International)

[Langues]



Anglais - bilingue

Allemand - bases

[Logiciels et outils]

Google Analytics ●●●●○
Google Ads/Shopping ●●●●○
Facebook Business ●●●●●
Amazon sellers & ads ●●●●○
Réseaux sociaux ●●●●●

Prestashop ●●●●●
CMS Wordpress ●●●●○
Photoshop/Indesign ●●●●○
HTML/CSS ●●●●○
ERP Zoho ●●●●○



Parcours et Expériences

janvier 2019 - aujourd'hui

HYDRAO

Responsable E-commerce & Communication B2C

Hydrao - Smart and Blue (start-up), Grenoble

Secteurs : IoT, Smart home, eau/énergie

[2020] Objectif: générer le même CA HT qu'en 2019 (sans médiatisation)

Réussites 2020 : réalisation d'un CA HT au même niveau que 2019

[2019] Objectif : réaliser 250K€ de CA HT (vs base 50K€ de CA HT en 2018)

Réussites :

- Multiplication du CA HT généré via les ventes e-commerce par 5,5 (2018 vs 2019)
- Belle médiatisation de Hydrao dans la presse et les médias (M6 Capital, FR5, JT FR3...)
- Amélioration de l'e-réputation de Hydrao et de la satisfaction client

juil. 2016 - déc. 2018

HYDRAO

Responsable commerciale Grande Distribution & Business developer B2B

Hydrao - Smart and Blue (start-up), Grenoble

Objectifs :

- Développer les ventes B2C en grande distribution
- Construire et industrialiser des offres B2B pour l'habitat et l'hôtellerie

Réussites :

- Implantation et développement des ventes en grande distribution (Leroy Merlin, Orange, Carrefour, Boulanger...)
- Définition et structuration des nouvelles offres B2B pour l'habitat et l'hôtellerie
- Mise en place des premiers projets pilotes sur les marchés clés B2B : hôtellerie, habitat, RSE
- Closing des premiers contrats avec des grands comptes B2B

juin 2014 - juil. 2015

Responsable Marketing & Communication - USA et Canada

Epicurean Food & Beverages, Atlanta (Géorgie/USA), Importateur de Boissons Françaises

Réussite:

20% d'augmentation du CA avec l'acquisition de deux nouveaux grands distributeurs :

Cost Plus World Market (259 points de vente) et Savana Distribution (distributeur n°1 en Géorgie)

Communication digitale et off-line (cible : les distributeurs)

- Refonte du site web (vitrine B2B) et des supports de vente
- Gestion des campagnes e-mailing et des newsletters
- Gestion des Relations presse B2B et B2B2C
- Animation, suivi et organisation de 6 salons professionnels

oct. 2013 - juin 2014

Assistante commerciale et marketing B2B (alternance 3j/sem)

Vertical M2M (start-up), Paris, Secteur : IoT, Smartbuilding

oct. 2012 - oct. 2013

Chargée d'affaires B2B (alternance 3j/sem)

SimPLICITÉ/Cité SI (PME), Paris, Secteur : Éditeur de logiciels

oct. 2011 - oct. 2012

Assistante à la relation constructeurs et distributeurs (alternance 3j/sem)

Arval (groupe BNP Paribas),ueil-Malmaison, Secteur : Automobile

[FORMATIONS]

2009 - 2011

Université UPEC / IUT Créteil Vitry
DUT Chimie
Spécialité chimie des matériaux

2011 - 2014

ESM-A Marne la Vallée
Master Commerce & Management
Spécialité Commerce international

2019

Live Mentor
Formation continue
Programme Marketing digital