



Gaël Oizel

15 ans de Digital, Social, Content, SEO, Acquisition, Leads Gen., E-commerce

✉ gael.oizel@gmail.com | [Mon Profil LinkedIn](#)

☎ +33 (0)6 23 53 82 83 | 📍 91, rue De France Vincennes - France



Revenu: 220K€ en 4 mois via Retargeting Display comportemental, 900K€ en 12 mois via new business development / stratégie marketing innovante...



Récompense: [Harry x Epoka 2019](#) (2ème position); Nomination [Hubspot Impact Award 2020](#)



Partage: forme 99 commerciaux et 20 futurs formateurs, enseigne à 25+ étudiants de master ; conférencier (Digital Leadership Forum, Monaco 1to1, Paris Retail Week, Print in Progress...)



Management: jusqu'à 8 pers., coordination jusqu'à 25 pers., équipe multiculturelle, startup & corp.



Finance: gère jusqu'à 490K€ de budget marketing ; investisseur dans des start-ups green



Digital, Content & Social Media manager & trainer | Hilti Group [FR] | Until Jan. 2020

Missions: **Maximiser la génération de leads via le social media et le social selling**

- Créer un programme complet de formation sur LinkedIn Sales Navigator (3 équipes: USA, France, Pays-Bas); et un programme déployable sur tout le groupe sur LinkedIn gratuit en 7 mois
- Proposer un process d'Inbound Content et former des *technical marketers* à la rédaction de contenu
- Créer des tactiques social media intégrables dans les flux de marketing automatisés (sous Salesforce)

Résultats: génération de leads à haut potentiel sur Sales Navigator, améliorer le CTR jusqu'à 8% sur les flux, multiplier par 3 le nb de participants et de leads via LinkedIn sur les webinars.



Digital Marketing & Acquisition | RAJA Group [FR] | Oct. 2015 - Dec. 2019

Missions: **Créer un système de génération de leads, renforcer le leadership de marque**

- Créer la [Stratégie Inbound](#) pour RAJA France. Gérer la prod de contenu marketing et sa distribution
- Mettre en place du Retargeting Facebook & du Retargeting comportemental (+ 220K€ en 4 mois)
- Créer la stratégie pour cibler les e-commerçants: site web, partenariats, SEA, SEO, webinars (+ 900 K€)

Résultats: trafic qualifié SEO +10K /mois et +230 leads /mois, 200 expressions référencées dans le top 10 sur Google en 18 mois; 220K€ générés en 4 mois via display Retargeting, + 900K€ signés en 12 mois (incluant des contrats groupe / grands comptes).



Social Media & Digital Marketing | Aramisauto [FR] | Apr. 2013 - Oct. 2015

Missions : **Améliorer la notoriété, la confiance via les réseaux sociaux, et la satisfaction client**

Résultats: de 0 to 40K visites/mois de trafic via le Social en 18 mois, amélioration du NPS de 1.8 pt en 6 mois (score final : 7.9), Générer du [trafic SEO qualifié](#) (link building, contenu...)



Marketing manager | bFair [FR] | Jul. 2010 - Apr. 2013

Missions: **Manager toute l'équipe marketing, implémenter la stratégie marketing**

Résultats (en 24 mois): 14.000+ membres acquis, 230 partenariats signés, événements BtoB achetés par des concurrents



E-commerce & Social Media specialist | Lightinthebox [CN] | Feb. 2008 - Jul. 2010

Missions: **développer les ventes sur les pays francophones, augmenter les ventes via le Social Media**

Résultats (en 24 mois): jusqu'à 80K visites /mois via le social, 500K vues sur Youtube, jusqu'à US\$ 100K commande en 48H via le social; +300% de trafic sur la version FR via SEA et optimisation SEO



Freelance Digital & E-commerce consultant | [CN] | Aug. 2007 - Jan. 2008

Missions: **Piloter la création de sites web, Growth marketing, Product Marketing**

Résultats: élu Staff Pick sur l'Apple store; sites web pour l'ambassade française, ONG, start-ups...



E-commerce & Digital manager | CANALCE [FR] | Mar. 2002 - Dec. 2006

Missions: **online Merchandising, UX/UI, Emailing, SEO**

Intervenant | Paris School of Sport 2024 | Paris | depuis Sep. 2019

Enseigner le Marketing Digital aux Master 2 and 3.

Professeur de Marketing (volontariat) | Université d'Etat du Kyrgyzstan | Kyrgyzstan | Jan. - Juil. 2007

Enseigner le Marketing aux Master 2 and 3. Organiser des conférences avec des experts marketings externes.

Recommandations personnelles (10+ recommandations, toutes disponibles sur mon [Profil LinkedIn](#))

(...) I really appreciate his skill, attention to details, determination and data driven approach to solving issues. Gaël is very much goal oriented and delivers each step of the project with precision (...) **Tomas Kuzma, Senior Customer Success Manager chez LinkedIn**

(...) Grâce à Gael, le groupe RAJA a fait un bond sur la relation client via les réseaux sociaux avec une approche soft et valorisante. (...) **Ethane Derhy, International Key Accounts Director Europe, groupe RAJA**

(...) Il avait identifié un volet à exploiter pour valoriser l'expertise de mon entreprise tout en éduquant ses clients vers des bonnes pratiques. (...) **Matthieu Erly, Founder and CEO of ColisConsult**

(...) Gaël a permis de développer la voix de l'expert de RAJA sur le web. En faisant cela, il a apporté un nombre conséquent de leads qualifiés. (...) **Henri Serre, Sales Director France, groupe RAJA**

(...) His technical expertise and knowledge of best-in-class global practices coupled with an understanding of Chinese consumers made him the go to person for advice on integrating digital and social media components in the campaigns (...) **Pierre Delfosse, E-commerce Director chez Pernod Ricard China**