

# Marion

# ZANELLA

69 rue d'ermont - 95210 Saint-Gratien

06 82 71 11 77

zm.zanella@gmail.com

23 ans  
Permis B - Véhiculée



## CHEF DE PROJET CRM, ACQUISITION, ANALYTICS



### EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

#### Chef de projet acquisition et analytics

Figaro Classifieds - Groupe Figaro / Paris 9 - (Oct 2018 -auj)



LE FIGARO

##### ACQUISITION ET FIDELISATION

- Pilotage et optimisation des leviers gratuits et payants (SEA, display, social ads, retargeting, agrégateurs) web et mobile, suivi ranking ASEO
- Gestion des agences (Goldenbees...)
- Gestion du budget et de la stratégie
- Collaboration avec le CRM pour les programmes d'activation
- Mise en place de projets (onlink, smartbanner...)

##### ANALYSE DES PERFORMANCES

- Google Analytics (création data studio,

rapport personnalisés, extracts)

- Monitoring KPIs et recommandations
- Création de dashboards
- Analyse des cohortes pour le mobile

##### ANALYTICS ET TAGGAGE

- Refonte du plan de marquage avec les équipes produits et IT
- Suivi plan de marquage web et mobile (mise à jour, respects des nomenclatures, suivi)
- Tracking des campagnes
- Recommandation aux product owners avec l'IT (propriétés, deadlines, bugs...)

Passionnée de chiffres, d'analyses statistiques ainsi que l'opération de campagnes d'acquisition et CRM.



### Compétences



TOEIC : 820



Analyse statistiques, tracking, taggage, dashboard,

Data Studio, ASEO, Ranking, ASEO...

HTML (correction erreur)



CRM, acquisition (adwords, bing, display, facebook ads)



Photoshop, Indesign, Illustrator



Word, Excel, PowerPoint

#### Chef de projet CRM, acquisition, monétisation

Prisma Media / Gennevilliers - (Sept 2017 - Sept 2018, alternance)



PRISMA MEDIA

##### CRM

- Lancement de nouveaux supports newsletters (brief, suivi des déploiements et des plannings)
- Création, gestion et suivi opérationnel du CRM Prisma Media & Cerise Media
- Amélioration parcours client, fidélisation : actions CRM (A/B Test, ciblage, segmentation)
- Suivi statistiques, bilans et analyses des résultats (KPIs, heatmap, délivrabilité (return path), API)

##### ACQUISITION

- Mise en place et suivi des campagnes de collecte (KPIs, budgets, suivi partenaires, ciblage)
- Gestion opérationnelle du webservice

##### MONÉTISATION

- Retargeting, native ads, publicités
- Suivi des performances

---> Data Science Scholarship Program

#### Chargée d'acquisition payante

Avendrealouer.fr / Paris 10 - (Sept 2016 - Sept 2017, alternance)



##### ACQUISITION WEB

- Campagnes SEA, Facebook Ads, Retargeting, Display/RTB
- Reportings d'audience (At Internet)
- Initiation SEO

##### ACQUISITION MOBILE

- Définition de la stratégie mobile (Campagnes SEA, Facebook Ads, Display, Retargeting)
- Reportings d'audience (adjust) et étude des cohortes

- ASEO et étude de ranking
- Pilotage budgétaire
- Tracking (deeplink, universal link)
- Programmation de notifications push

##### GESTION DE PROJET :

- Refonte CRM Mobile : budgets, scénarios (fidélisation et rétention), migration vers iOS 10, optimisations
- Pix mail et Smart App Banner : budgets, prototype, vision produit
- Universal link iOS 10

#### eCRM Account Manager

Nexway / La Défense - (Sept 2015 - Sept 2016, alternance)



##### ECRM

- Briefing et gestion opérationnelle des campagnes
- Segmentation/ciblage (Proban et Customer Intelligence), base de données

- Reporting des performances (Google analytics, smartfocus)

##### GESTION DE PROJET

- Refonte programme CRM trigger
- Développement zone Ibéria



### Formation

Master Stratégie Digitale et

Management de projet

2016  
2018  
Groupe INSEEC - Sup Career / Paris 16<sup>ème</sup>

2015  
2016  
Bachelor Digital et Communication  
ISTEC / Paris 10<sup>ème</sup>

2013  
2015  
Brevet de Technicien Supérieur  
Commerce International  
Cours Diderot / Aix-en-Provence

2012  
2013  
Baccalauréat Economique et Social  
Lycée Félix Esclançon / Manosque  
Mention assez-bien



### Centres d'intérêt

