



## Alexandre HINAULT

Adresse : 2 villa Robert Lindet 75015 Paris

Tél : 06 78 94 90 77

Email : alexandrehinault@gmail.com

*Avec une expérience dans le développement et la gestion de projet web, passionné par les nouveaux usages liés au digital, je suis capable de comprendre les problématiques business tout en appréhendant des projets complexes dans leur globalité (enjeux techniques, marketing, commerciaux, service client). Je veux aujourd'hui prendre en charge de nouvelles responsabilités et recherche un emploi dans une entreprise proposant un parcours professionnel motivant, responsabilisant et intellectuellement stimulant.*

### COMPETENCES ACQUISES

#### Gestion de projet web et mobile

Spécifications fonctionnelles et techniques – storyboards et wireframes – rédaction de cahier des charges - planning et suivi de production – reporting des actions  
Méthodologie Agile  
Veille technologiques et tendances

#### Conseil & conception

Analyse des besoins – faisabilité, préconisations et analyse des performances KPIs

#### Business

Connaissance des business models du digital – stratégie marketing digital

### EXPERIENCES

#### MYFAV / CO-FONDATEUR – CEO / 2014-2017

Création et direction de MYFAV - plateforme web destinée au CHR et son application iOS - Android pour les clients.  
Définition et développement de l'outil (technologies – UX) en lien avec l'équipe technique – gestion planning et budget  
Développement d'une marque blanche pour une banque du CAC40 (cahier des charges – devis – planning – méthode Agile)  
Elaboration de la stratégie d'acquisition BtoC & BtoB – Promotion de l'application pour développer le nombre d'utilisateurs (ASO - SEO - réseaux sociaux – RP)  
Commercialisation du service auprès des restaurants, bars, clubs

#### TICKETIPS / RESP WEB-MARKETING / 2013-2014

Mission principale : mises-en-place du plan de lancement de la plateforme de ticketing.  
Utilisation des différents supports média et web pour promouvoir le site et développer les ventes, augmenter la notoriété de la marque auprès de la cible BtoC (réseaux sociaux – Google Adwords – RP)  
Etude concurrentielle

#### OMEGA HIGHTECH / ASSISTANT TRAFIC MANAGER / 2010-2011

Mission principale : Définir et gérer le référencement de deux sites e-commerces BtoB  
Définition des mots clés stratégiques (SEO - PPC) avec Google Analytics et Adwords - Utilisation des réseaux sociaux et sites de partage vidéo  
Conduire des projets d'amélioration des sites web (UX, canaux de conversion)  
Rédaction des contenus en fonction des mots clés  
Résultat : 1<sup>er</sup> sur les mots clés stratégiques définis sur Google – augmentation de 34% des visites

#### PANORAMA BAKING / ASSISTANT DE DIRECTION / 2008 (3 mois)

Mission principale : élaboration du site internet et de son contenu (UX design) – mise en place de moyens pour développer sa présence sur internet  
Développement de la stratégie marketing et commerciale d'une boulangerie semi-industrielle pour le compte d'hôtels, restaurants, compagnies aérienne à Washington D.C  
Mises-en-place d'une comptabilité analytique des produits pour avoir une idée précise du coût de revient.

### FORMATIONS

#### 2011 / MASTER 2 ENTREPRENEURIAT / ISEG BUSINESS SCHOOL PARIS

La spécialisation repose sur plusieurs piliers de l'entrepreneuriat. Sont abordés des aspects comme la création, reprise d'entreprise mais aussi le développement de produits, projets (business développement)

#### 2009 / BACHELOR MARKETING – COMMUNICATION / ISEG BUSINESS SCHOOL PARIS

Cette spécialisation forme à la stratégie de communication et de marque par des enseignements fondamentaux mais aussi par l'immersion en milieu professionnel.

#### 2006 / BAC STT GESTION / LYCEE BALAVENNE ST-BRIEUC