

Judith DESSAY
10 rue Littré
75006 Paris
06 14 01 02 82
judith.dessay@yahoo.fr
44 ans, 1 enfant

Responsable e-commerce et marketing digital

Expertise stratégique et opérationnelle auprès d'une cible BtoC, BtoB, BtoBtoC
dans un environnement international

Animation commerciale, Merchandising, Acquisition, Fidélisation,
Gestion de projets, Business Analyse, Management

Expériences

2015-2017

Groupe CLARINS – Leader européen (CA: 1,8 Md€)
Responsable e-commerce EMEA

Mission: Développer la clientèle et les ventes e-commerce en Europe. Encadrement de 6 personnes.

- Définition et mise en œuvre de la stratégie digitale pour les marques Clarins et Mugler Parfums (estore, ecrm, acquisition, projets digitaux)
- Gestion du P&L et du budget: marchés FR/UK/DE/ES/IT
- Développement de la plateforme de communication digitale (marque, produits, offres)
- Définition du merchandising et des plans d'animation commerciale des sites
- Définition et activation des différents leviers d'acquisition de trafic et de clientèle : SEO, SEA, affiliation, retargeting, réseaux sociaux, génération de leads, display à la performance, comparateurs, partenariats
- Pilotage des campagnes emailings, développement des BDDs
- Gestion de projets : optimisation du parcours clients et développement de nouveaux services
- Analyse et suivi de la performance, gestion des tableaux de bord et optimisation du ROI
- Coordination avec les équipes locales et centrales et pilotage des agences

Bilan: + 20% CA e-commerce BtoC de 2015 à 2016 – Global région EMEA

2013-2015

Groupe G7 – Leader en Europe (CA: 210 M€)
Responsable Marketing digital & E-commerce Europe

Mission: Développer la notoriété et le CA des marques G7 et eCab en France et en Europe.
Encadrement de 4 personnes.

- Définition et mise en œuvre de la stratégie digitale, gestion du budget
- Conception de la plateforme de communication digitale
- Développement de sites ecommerce et d'applications pour Smartphones
- Acquisition de trafic web et mobile: SEO, SEA, display, retargeting, RTB, affiliation, annuaires d'app
- Pilotage d'un programme CRM: développement des bases de données, mise en place d'outils de gestion et diffusion de contenus, gestion des campagnes e-mailings, SMS, messages push
- Animation des réseaux sociaux
- Développement de partenariats
- Gestion des tableaux de bords, suivi de KPI et optimisation du ROI

Bilan: + 10% CA ventes sur internet & + 20% CA ventes sur mobile de 2013 à 2014

2011-2013

Enterprise Rent A Car France – Groupe Américain (CA: 150 M€)
Responsable Marketing digital & E-commerce

Mission: Accroître la notoriété des marques du groupe et développer les ventes BtoC & BtoB en France.
Encadrement de 4 personnes.

- Définition et mise en œuvre de la stratégie digitale d'acquisition et de fidélisation de la clientèle, dans une optique omni-canal (retail, e-retail, e-commerce, drive to store)
- Pilotage budgétaire, reporting et analyse des campagnes
- Définition du plan d'animation commerciale et des programmes de fidélité
- Développement des sites marchands BtoC et BtoB, lancement d'applications Smartphones, création de blogs
- Acquisition de trafic web et mobile: SEO, SEM, affiliation, display, prospective, partenariats
- Gestion du CRM: développement des BDDs et pilotage des campagnes e-mailings
- Animation des réseaux sociaux
- Gestion de partenariats

Bilan: + 10% CA ventes sur internet & + 100% CA ventes sur mobile de 2011 à 2012

2007-2011

Scandinavian Airlines France – Groupe Scandinave (CA: 45 M€)
Responsable Marketing

Mission: Accroître la notoriété de la marque SAS et développer les ventes off & online, BtoC & BtoB, sur le marché français. Encadrement de 2 personnes.

- Conception et mise en œuvre du plan marketing annuel dans le cadre de la stratégie marketing groupe/ Gestion du budget
- Réalisation d'études consommateurs
- Coordination des actions presse et des relations publiques
- Réalisation des outils et supports de communication
- Gestion des campagnes media et du CRM
- Gestion des programmes de fidélisation et du service clients
- Pilotage du e-commerce: SEO, SEA, affiliation, comparateurs, media sociaux, campagnes display, Campagnes e-mailings
- Organisation d'événements prospects et clients
- Négociation de partenariats et de campagnes co-brandées

Bilan: + 20% CA ventes directes online par an de 2007 à 2010 & + 150% contacts de 2007 à 2010

2000-2007

Vacances Transat France – Groupe Canadien (CA: 200 M€)
Chef de projets Marketing puis Responsable Marketing

Mission: Promotion de Vacances Transat auprès d'une clientèle BtoC & BtoB: gestion des études, des relations presse, des supports de communication, des campagnes media off et on-line, des événements, des partenariats, et du site e-commerce.

1997-2000

Chaîne Thermale du Soleil (CA: 90 M€)
Chef de Projets Marketing

Mission: Promotion de séjours de remise en forme (ventes directes & indirectes) et lancement d'un programme de fidélisation groupe.

Formation

2007/2012: Marketing digital, Marketing Mobile, Media Sociaux, Mesures d'efficacité des campagnes
1993/ 1996: AUDENCIA – Ecole de management /Master 2

Divers

Langues

Anglais: courant – Allemand: scolaire

Informatique

Maîtrise du Pack Office, d'outils CMS (Drupal, Demandware), d'analyse et de tracking (GA, TM), de CRM (Neolane), d'A/B testing, collaboratifs (Jira)

Intérêts

Expositions (Peinture/Sculpture), Art vivant (Théâtre/Danse), Voyages
Membre d'une association de parents d'élèves