



## Sebastien BONNAFOUS

► Chargé de Marketing Digital,  
Opérationnel & Communication

### Contact



Portfolio



+33 (0)7 64 36 52 83



Mon lien LinkedIn



sebastien.bonnafous.pro@gmail.com



Île-de-France, France



### Formation



**Master**  
Management de la  
Transformation Digitale  
**IIM Digital School**



**Bachelor**  
Marketing, Vente & Gestion  
**SUP de V**

### Langues



#### Anglais

- Courant [C2] → TOEIC + Euroaxem



#### Français

- Langue paternelle



#### Hongrois

- Langue maternelle

### Compétences Clés

- Innovation & transformation digitale
- Gestion de projets et de budgets
- Pilotage de campagnes marketing
- Maîtrise des outils IA
- Design graphique & UI
- Coordination interservices

### Passions



Voyage



Arts Martiaux



Tech



Design



Gym



Tennis

Actuellement en Master de Management de la Transformation Digitale, je suis à la recherche d'une alternance à compter de septembre 2025, sur un rythme de 1 semaine en formation / 3 semaines en entreprise, pour une durée de deux ans.

## ► Alternance | Marketing Digital, Opérationnel et Communication

septembre 2023 - juillet 2025

Cergy, France

**Weidmüller**

- Déploiement du plan marketing en France
- Campagnes digitales : SEO/SEA, site, emailings, réseaux sociaux.
- Actions promotionnelles & Trade Marketing avec les distributeurs.
- Création et adaptation de supports pour la vente et les partenaires.
- Organisation d'événements (salons, workshops, webinaires).
- Gestion de la communication sur LinkedIn et le site web.
- Suivi des performances marketing via KPIs et tableaux de bord.
- Formation interne et diffusion de guidelines.

- Mise en place du processus de gestion de leads (MQL/SQL)
- Organisation des salons HYVOLUTION et Global Industrie
- Élaboration et planification de la stratégie de communication annuelle

## ► Alternance | Représentant Marketing

juin 2024 - juillet 2024

Milan, Italie

**Weidmüller**

- Représentation de Weidmüller France en Italie.
- Support aux actions marketing locales.
- Création d'un processus de gestion des leads.
- Formation en gestion de projet auprès de la direction marketing.

- Création et installation de visuels pour locaux et véhicules

## ► Stage | Sales Intelligence

avril 2023 – août 2023

Berlin, Allemagne



**moss**

- Études de marché et analyse de données clients.
- Gestion des données et reporting dans Salesforce.
- Optimisation de Sales Navigator pour la prospection.
- Génération de leads en appui à l'équipe commerciale.

- Analyse du plus grand volume de comptes Sales Intelligence
- Qualification de 3000 leads via un processus dédié
- Optimisation du processus ayant permis de tripler son efficacité globale.

## ► Compétences IT

- |                        |                   |              |           |
|------------------------|-------------------|--------------|-----------|
| ★ Photoshop            | ★ Salesforce      | ★ Google Ads | ★ SAP     |
| ★ Microsoft Office     | ★ Sales navigator | ★ SnapADDY   | ★ CapCut  |
| ★ Adobe Creative Cloud | ★ Canva           | ★ Sharepoint | ★ Cumulus |
| ★ Adobe Acrobat Pro    | ★ Figma           | ★ Hootsuite  | ★ CMS     |