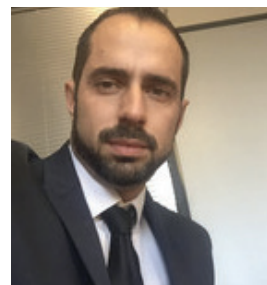


FABIEN GALLEGO

146 CHEMIN DES CLOS, Res CLAIR SOLEIL BatB
06220 GOLFE JUAN
Né le 14 juin 1986 à AUXERRE (89)
fabienгалlego@yahoo.com
Tel: 07 81 30 29 30

13 ans d'expérience en communication digitale



DOMAINES D'EXPERTISE

STRATEGIE DIGITALE

- ✓ Acquisition de trafic
- ✓ Communication multicanale
- ✓ Stratégie marque
- ✓ Plan marketing
- ✓ Définition charte éditoriale
- ✓ Stratégie communautaire
- ✓ Stratégie de fidélisation client
- ✓ Stratégie événementielle

MANAGEMENT & ORGANISATION

- ✓ Pilotage projet | Gestion budgétaire
- ✓ Gestion entreprise | Filiale
- ✓ Management équipe
- ✓ Formation et conférence

OPERATIONNEL

- ✓ Referencement naturel
- ✓ Search engine marketing
- ✓ Community management
- ✓ Facebook ads
- ✓ Places de marché et comparateurs
- ✓ Emailing
- ✓ Affiliation
- ✓ Retargeting
- ✓ Webanalytics
- ✓ AB Testing
- ✓ Personnalisation site
- ✓ Rédaction web
- ✓ Jeux concours
- ✓ Relation presse
- ✓ Création et mise à jour site internet
- ✓ Graphisme print

LOGICIEL - CMS - WEB

- Photoshop
- Indesign
- Pack office

- Wordpress
- Prestashop
- Magento
- Joomla

- Adwords
- Analytics
- Hotjar
- Ab Tasty
- FredHopper
- Marketing Cloud
- Kameleoon
- SemRush
- Mailjet
- Social shaker
- Advanced web ranking

EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

2017 - A ce jour - RESPONSABLE CRO / E-MERCHANDISING

Direction Marketing Groupe RETIF - 800 salariés

Conversion Rate Optimisation (CRO)

Analyse webanalytique des KPIS / parcours utilisateurs
Détection points divergence / analyse comportementale
Définition plan AB Testing / Personnalisation

Emerchandising

Gestion plan d'animation / Sites verticalisés (ultra personnalisation de l'UX)
Conseil transverse multi filière sur la commercialité
Localisation de la stratégie à l'international

Gestion Projets strategiques Digitaux

Définition des besoins multi-filière
Définition du plan de communication digitale
Création de Wireframe high fidelity
Rédaction cahier des charges pour transmission DSI & Prestataires externes

Pilotage projets (gestion des ressources internes et externes)

KEY FACTS RETIF

- Gain de conversion mobile suite à des améliorations UX > + 300k€ de CA annuel
- Gestion de sites à fort CA (20 millions euros annuel)
- 90 000 références produits (Market place Inlue)
- Pilotage du projet site 2020

2015 - 2017 - RESPONSABLE DIGITAL & ECOMMERCE

Groupe TOGI SANTE - 155 salariés - 4 filiales - Carros

Responsable e-commerce B2C

Marketing digital du site (seo - sea - market place - affiliation - retargeting - programmatic - fidelisation)

Gestion stratégique | opérationnelle | prestataires

Service client & logistique

E-reputation - sav - conseil | Suivi logistique - négociation transporteurs

Reporting & webanalytics

Analyse roiste et webanalytic | ab testing

Management | équipe

Gestion personnel webmasteur - développeur - appui logistique

Gérant filiale communicante TOGI ONLINE

Gestion et développement des sites du groupes

Creation - CMS - webmastering - Webmarketing

Gestion opérationnelle & stratégique d'un portefeuille clients «communication»

Conseil - stratégie - communication print (flyer - brochure - business plan - dépliant - logo- cartes de visites)

Communication digital (marketing web - creation site - strategie fidelisation - community management)

Gestion filiale (gerant)

gestion de la filiale Online en appui avec le service administratif et comptable | management équipe

2013/ 2015 - RESPONSABLE DEPARTEMENT WEBMARKETING

Groupe PIX & ASSOCIATES - Grands comptes et Pme - Nice

Création Stratégie de communication Digitale & identité de marque & lancement produit

SEO / SEA / Ecosystème digital multi canal / SMO Mise en place et gestion opérationnelle de leviers e-marketing pour des Grands Comptes et PME :

- Référencement naturel
- GOOGLE ADWORDS
- Publicité comportementale
- Community Management
- Emailing
- E-reputation

Web-Analytique – analyse professionnelle d'audience internet

- Analyse multicanale de trafic
- Tunnel de conversion
- AB Testing

KEY FACTS TOGI SANTE

- Un trafic sur le site e-commerce multiplié par 5 avec plus de 50 000 visiteurs uniques mensuels) en 2 ans
- Plus de 600 commandes mensuelles
- CA x3 en 2 ans
- pour atteindre 320 000 euros annuel HT hors frais de ports
- 3000 références produits
- Un portefeuille de clients en communication et marketing web d'environ 100 000 euros
- Management de 3 personnes

KEY FACTS PIX & ASSOCIATES

- +100 stratégies digitales
- **98%** fidélisation client
- Env 150 personnes formées aux techniques de webmarketing

Formateur E-marketing & conférencier

- Création de supports de formation e-marketing personnalisés aux problématiques client
- Formation individuelle / groupe d'institutions, Pme, Pmi
- Formation référencement / rédaction web / réseaux sociaux / Adwords / Analytics

Gestion et management du Pôle E-marketing

- Management de 4 personnes (referenceur - redacteurs web & community manager)
- Gestion du portefeuille e-marketing

2008/ 2013 - GERANT FONDATEUR

OPTIMIZE WEB - 70 clients - Vallauris

Création et référencement de sites internet. Webmarketing. Réseaux sociaux. E-reputation

Mise à disposition d'entreprises de supports web leur permettant de se faire connaître, d'augmenter leur chiffre d'affaires, leur notoriété grâce à l'écosystème digital.

Management équipe de 5 personnes

Gestion d'entreprise

2007/ 2008 - CONSULTANT COMMERCIAL

VISIPLUS - Société leader en formation webmarketing - Sophia Antipolis

LA COMMUNICATION DIGITALE DE DEMAIN

Le marketing web et la communication web sont devenus en quelques années non plus des actions stratégiques mais de nécessités pour faire sa place et croître dans un monde hyperdigitalisé.

L'utilisation de l'internet par tout à chacun de manière quasi ininterrompue impose de la réactivité, de la visibilité et de l'innovation dans l'approche du client cible, du fournisseur partenaire, du prescripteur et investisseur potentiel.

Il convient de sans cesse se remettre en question pour comprendre le comportement de notre cible et ainsi pouvoir anticiper son comportement et ses attentes de demain.

FORMATIONS

- 2004/2005
Spécialisation **Marketing international** à Hedmark University college - Rena (Norvège)

- 2004
DUT **Techniques de commercialisation** à l'IUT Auxerre Université Dijon

Autres

- 2015
Programme **Facebook academy**
- 2014
Certification **GOOGLE Partners**

LANGUES

Anglais (courant)
Bulgare (avancé)
Espagnol (bases)

PASSIONS

Voyages, approche multi-culturelle, web, politique, chasse sous marine, chasse au bois, arts martiaux, vin et gastronomie.