



# JÉRÔME COTTET

+33(0)6 86 80 77 83 / j.cottet@bonavista.fr

"Passionné par l'économie notamment digitale, les médias et l'e-commerce, je suis à la recherche d'un nouveau challenge professionnel!".

Disponibilité : Avril 2016

## MON PROFIL

- Un marketeur confirmé (plus de 10 ans d'expérience).
- Formé aux enjeux et outils du numérique (MBA Marketing et Commerce sur Internet).
- Orienté satisfaction clients et ROI.
- Capable de travailler en français ou en anglais.
- Polyvalent, autonome et doté d'une vision transverse de l'Entreprise.
- Disruptif.

## MES COMPÉTENCES

- Définir et mettre en œuvre une stratégie marketing et digitale (plan et budget).
- Mesurer, augmenter une audience web et maximiser les conversions.
- Gérer les leviers d'acquisition et de fidélisation.
- Suivre et analyser les résultats des actions.
- Renforcer une réputation on et off line.
- Former et sensibiliser aux enjeux digitaux dans l'Entreprise.
- Langue maternelle : Français
- Anglais : bonnes connaissances (lu, écrit, parlé)

43 ans, 2 enfants - Permis de travail B  
Rue Liotard, 6 - 1203 GENEVE

 <https://www.facebook.com/jerome.cottet.digital>

 [https://twitter.com/Jerome\\_COTTET](https://twitter.com/Jerome_COTTET)

 <https://ch.linkedin.com/in/jeromecottet>

 <http://www.jerome-cottet.com>

# DIGITAL WEB-MARKETING SPECIALIST

#MBAMCI #SEO/SEM #E-CRM  
#DISRUPTIF #CLIENTCENTRIC

## EXPÉRIENCES PROFESSIONNELLES

2006 - 2016

### Bee Company - Stratégie digitale et développement e-Commerce

Agence digitale sur Suisse et France, Bee Company développe pour ses clients des stratégies digitales globales, disruptives et efficaces (SEO, SEA, Social, ...).

### CONSULTANT ASSOCIÉ

- Conseil en stratégie digitale et marketing pour le compte de clients du retail et du tourisme.
- Elaboration de stratégies 360 (appétence particulière pour le digital et l'évènementiel) d'acquisition et fidélisation clients. Mise en place des programmes de fidélisation clients.
- Gestion et réalisation des campagnes d'acquisition online Adwords et SocialMedia.
- Stratégie et optimisation de contenu en interne et missions AMO (Google Analytics, Analytics SEO), création et gestion de contenu, ciblage et analyse (progression moyenne +30% après missions)
- Gestion des campagnes emailing Mailchimp (plan, contenu, KPI, ...) avec des taux de clics supérieurs de 40% aux moyennes du secteur.
- Gestion de projet global de créations de sites Web et sites e-commerce (cibles, domaines sémantiques, infrastructure, déploiement, Kpi, ...)
- Création, maintenance et administration de sites e-commerce sous Magento et WordPress.
- Certification Google Adwords et Analytics (en cours)

2013- 2016

### Ecole de plongée sous glace Evolution 2 Diving Center (Tignes, Val-Thorens - 73)

Ecoles de formation référentes en Europe, ouvertes de Décembre à Avril.  
Prestataire du réseau Evolution 2 "L'excellence par l'exigence".

### MANAGER

- Portage du projet de reprise. Création et développement du concept du réseau Diving Center.
- Ouverture du site de Val-Thorens. Création des process. Analyse marketing stratégique et opérationnel, benchmarking, lancements de nouveaux services et produits.

2008- 2013

### Evolution 2 Baie de Quiberon (Morbihan - 56)

Pôle nautique et sportif multi-activités regroupant des prestataires et professionnels du sport Outdoor (école de plongée, char à voile, kayak, surf, paddle, ...).  
Membre du réseau Evolution 2 "L'excellence par l'exigence".

### CRÉATEUR ET CO-GÉRANT DE LA SARL (2008 - 2011)

- Portage du projet de création de l'entité et rattachement à la licence de marque Evolution 2, développement de la marque et de son identité sur le territoire. Création d'évènements.
- Analyse marketing stratégique et opérationnel, benchmarking, lancements de nouveaux services.
- Intégration et déploiement de CRM Sugar et OpenERP, création et gestion des sites de vente.
- Recrutement, encadrement d'une équipe de 3 à 10 personnes, management des équipes.

### CHEF DE PROJET ÉVÈNEMENTIEL TOURISME D'AFFAIRES B2B (2008 - 2015)

- Prospection commerciale. Compréhension du besoin, conseils clients et proposition de solutions.
- Rédaction des cahiers des charges, négociation et validation. Chiffrage, achats, planification multi-niveaux, logistique, ressources humaines. Production et coordination globale. Bilans post-événement, retour expérience client.

# JÉRÔME COTTET DIGITAL WEB-MARKETING SPECIALIST

2003-2011

## ASAP International / Cinetic Systems - Vannes (56)

Importation, représentation et distribution de matériels de sports nautiques et aquatiques sur les marchés France Métropolitaine, Suisse Romande et Antilles Françaises.

### CRÉATEUR ET GÉRANT - DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL ET ÉVÈNEMENTS SPORTIFS

- Pénétration de ces nouveaux marchés, création et dynamisation des réseaux de vente sur France, Antilles et Suisse. Présence sur les salons. Structuration et sous-traitance de la logistique
- **2007** : organisateur du circuit BLOKART pour l'America's Cup à Valencia (Espagne) 9000 personnes reçues en 11 semaines pour le sponsor principal : Banco Santander.
- **2006** : organisateur de la Traversée du Ténéré en chars à voile Blokart (repérage)
- **2005** : organisateur de l'European Blokart Cup à Saint-Malo – 46 pilotes / 11 nations

JANVIER / MAI 2008

## Agence événementielle Fred BEAUCHENE "WILLIWAW", Boulogne (92)

### DIRECTION COMMERCIALE

- Stratégie marketing de lancement des produits de la gamme WAKEBOX (simulateurs de wake-board et de surf).
- Mission de représentation sur les salons et prospection des marchés Middle East (Egypte et Emirats Arabes) et Europe (France, Russie, Pays Baltes, Allemagne, Suisse).
- Mission complémentaire de structuration des différents services. Elaboration de plans d'améliorations industriels et des flux d'informations, mise en place de CRM Sugar, formations.

2001-2003

## ED DECORATION Cannes & Grand Ouest – Produits pour l'évènementiel

### DIRECTEUR D'AGENCE / RESPONSABLE COMMERCIAL PROVINCE

- Déploiement commercial de cette PME sur Ouest et Sud-Est.
- Implantation de la 1<sup>ère</sup> agence province (Cannes-06), structuration et gestion globale du projet, transfert de compétences, mise en place des process liés à la délocalisation.

1998-2001 / 2003 - 2005

## Salarié puis en Freelance MULTI SAILING International - Lorient (56)

### COURTIER SPÉCIALISTE DU MULTICOQUE

- Négoce et courtage de multicoques de croisière sur le marché nautique Européen. Convoyages, Importation des trimarans Danois DRAGONFLY.
- Webmaster du site de courtage et développement du CRM existant (Access).

## FORMATIONS SPORTIVES

- Diplôme d'Etat DEJEPS Option Perfect. Sportif Plongée subaquatique
- Moniteur de plongée 2° FFESSM / CMAS 3\* - OWSI PADI
- Formateur de cadres Intervenant ponctuel dans les cursus DEJEPS Plongée (Direction Régionale Jeunesse et Sports Bretagne)
- Instructeur ski alpin USEP
- Secouriste en équipe PSE1

## LANGUES

- Anglais courant

## INTÉRÊTS

- Chorale (basse), voyages, actualités.
- Plongée subaquatique, ski free-ride, surf, multicoques, niveau international en char à voile BLOKART.
- Licence PPL Avion en cours
- Marketing, web-marketing, économie.

## FORMATIONS

2014 - 2016

### EXECUTIVE MBA DIGITAL

Institut Léonard de Vinci (Courbevoie)

### Master of Business Administration (MBA)

### Marketing et Commerce sur Internet (MCI) en part-time

- Programme 100% digital, e-business et e-marketing
- MBA n°1 au classement SMBG pour la 4<sup>è</sup> année consécutive
- MBA reconnu de formation 1 "Responsable e-business / e-marketing" inscrite au Registre National de la Certification Professionnelle (RNCP)

*Octobre 2014 : cas d'intégration pour les marques Beaba / Red Castle (Groupe Peek a Boo) : "Quelle stratégie digitale pour se différencier des concurrents ?"*

*Membre de l'équipe gagnante (Agence JUMP) à l'issue de la soutenance de présentation au client.*

*Sujet de thèse finale : "Le digital, levier de croissance des acteurs du tourisme en montagne." (en cours de rédaction)*

2010 - 2013 ESC

### Bretagne Brest / Cursus Master II Formation Supérieure au Management

- Etudes de marché, marketing management et stratégique.
- Management stratégique et interculturel, gestion des ressources humaines.
- Comptabilité et gestion financière, investissement et financement, marché financier, contrôle de gestion.
- Droit privé général, droit des affaires et sociétés, droit du travail et droit fiscal. Environnement juridique et économique, affaires internationales.
- Introduction à la logistique et aux systèmes d'information, management logistique, systèmes d'informations de gestion.

2011

### OpenBravo Certificate (ERP Open Source)

- Functional OpenBravo ERP Professional 3.0

1991-1998

### CNAM Tours

- Gestion Financière, Comptabilité, Statistiques, Mathématiques appliquées.