



Une version marketée du CV est disponible [ici](#)

Pauline Jacquemard

Ile-de-France – France

+33 6 16 09 51 86

paulinejacquemard13@gmail.com

www.linkedin.com/in/pauline-jacquemard

RESPONSABLE MARKETING DIGITAL

Responsable Marketing Digital avec 7 ans d'expérience dans l'agroalimentaire, la biotechnologie et l'industrie pharmaceutique. Larges connaissances en marketing digital et sur une variété d'outils. Adaptable avec une vision stratégique et compétences de communication orale et écrite. Forte sensibilité aux sujets RSE.

COMPÉTENCES CLÉS

Stratégie Marketing Digital | Gestion de projet | Management | Analyse de données | Gestion budgétaire | Réseaux Sociaux | Emailing | Site web | Customer Relationship Management (CRM)

EXPÉRIENCE PROFESSIONNELLE

RESPONSABLE MARKETING DIGITAL

2023 à ce jour

FrieslandCampina, Le Kremlin-Bicêtre

Rattachée à la Directrice Marketing France avec pour responsabilité de développer la stratégie de marketing digital et l'implémenter pour augmenter la visibilité et la notoriété de la marque Debic auprès des professionnels de l'HORECA (Hôtels, Restaurants, Café) en France. Management d'une personne et gestion d'un budget de 100 000€.

Elaboration de la stratégie de marketing digital

Stratégie réseaux sociaux (organic/sponsorisés/influence) : +31% followers, +100% leads, 2K leads/mois

Site avec Search Engine Optimization (SEO) : 8 articles/mois, +6% trafic, 19K visites/mois

Support pour le Search Engine Advertising (Google Ads) : +26% volume recherches marque en 1 an

Campagnes emailing (planning/contenu) : 27% ouverture avec un benchmark à 20%

Responsable du CRM Salesforce pour le marketing : augmentation opt-ins de 41% en 1 an

Initiation aux publicités digitales dans la presse comme Infoprodigital

Pilotage de la production de contenus multimédia en interne et avec les agences (aussi sur PIM, DAM)

Définition des KPIs du marketing digital à atteindre d'une année sur l'autre

Analyse de campagnes (Google Analytics, PowerBI) : résultat +56% pour les campagnes marketing digital

Suivi qualification MQL (10% de conversion), création process suivi des SQL avec la télévente : 3T de CA

Veille digitale et concurrentielle

DPO (Déléguée à la protection des données) et responsable de l'utilisation de l'IA

Team leader France challenge développement durable

RESPONSABLE ENGAGEMENT CLIENTS

2022

Fresenius Kabi, Sèvres

Rattachée à la Directrice Communication France. Élaborer, développer et mettre en œuvre la stratégie marketing opérationnelle digitale en y intégrant une vision multicanale.

Sélection de l'agence en stratégie digitale

Mise en place d'une stratégie digitale multicanale en biopharmaceutique pour nutrition, biosimilaires, etc

Définition personas : Professionnels De Santé (PDS) (Médecins hospitaliers, pharmaciens, etc), patients

Visite d'hôpitaux, de cliniques, de pharmacies d'officines et échanges avec les Professionnels De Santé

Déploiement du CRM Veeva
Gestion des LinkedIn Ads pour les Professionnels De Santé
Campagnes e-mailing avec Brevo (ex-Sendinblue)
Mise en place d'un webinaire MedTech avec Webikeo à destination des Professionnels De Santé

CHEF DE PROJET MARKETING EUROPE MIDDLE EAST AFRICA

2018 - 2022

Takara Bio, Saint-Germain-en-Laye

Rattachée à la Directrice Marketing EMEA. Gérer des campagnes marketing ayant pour objectif de développer la part de clients, la durée de la relation client, l'engagement.

Mise en place campagnes marketing de Customer Experience (CX), lead nurturing et fidélisation client
Coordonner les campagnes de marketing digital pour les lancements de produits, le nurturing et les promotions utilisant tous les leviers du marketing digital incluant l'emailing (Adobe Marketo Engage)
Optimisation outil CRM Salesforce, mise à jour process, gestion formation équipes à l'outil (30 personnes)
Gestion réseaux sociaux (LinkedIn, X (ex-Twitter)), bannières publicitaires (display) et affiliations
Participation à l'implémentation du live chat sur le site web takarabio.com avec Qualtrics
Coordination participation à des salons, organisation de webinaires : 15 salons/an, 100 leads/webinaire
Mesurer, analyser et reporter sur les activités, notamment dans le rapport mensuel, avec les KPIs définis
Avec un budget marketing de 600K€ à 1M€, CA de 20M€ à 50M€ en 4 ans
Membre du CSE (Comité Social et Économique) et pilote projet développement durable

FORMATION

Master Programme Grande École, École Supérieure de Commerce (ESC) de Rennes, Rennes **2014 - 2017**

International Marketing Specialisation, mémoire : How Sustainable Marketing can be essential for Sustainable Development, note : A, césure d'un an au sein de General Electric (GE), échange en Autriche et CORÉE DU SUD (cours de Master of Business Administration), stage de fin d'études au VIETNAM

CERTIFICATIONS

Gestion de projets - CEGOS

LANGUES

Français : langue maternelle
Anglais : courant – TOEFL : 84 - Stage de 6 mois au Vietnam en 2017
Espagnol : intermédiaire – ELYTE : 636

INFORMATIQUE

Bureautique : Microsoft Office : PowerPoint, Excel (fonctions de bases, TCD, VLOOKUP), PowerBI

CRM : Salesforce, Veeva

Marketing Automation Software : Adobe Marketo Engage, Sendinblue, Pardot

Réseaux sociaux : Instagram, Facebook, Meta Business Suite, Youtube, LinkedIn, X, Brandwatch

Content Management System (CMS) : Drupal

Analyses : Google Analytics

SEA : Google Ads

Gestion de projets : Wrike, Jira

Digital Asset Management (DAM) : Aprimo

Publication Assistée par Ordinateur (PAO) : Indesign

Infographisme : Canva, Photoshop, Illustrator

Enterprise Resource Planning (ERP) : Sage X3

CENTRES D'INTÉRÊT

Développement Durable : intérêt par protection de l'environnement, membre de l'association The Shifters
Découverte de nouvelles cultures : voyageée dans 30 pays, vécue en Corée du Sud et travaillée au Vietnam
Yoga Dynamique : au quotidien, activité pour les muscles, le cardio, l'étirement et la relaxation mentale