



CHIEF MARKETING AND DIGITAL OFFICER

TRANSFORMATION STRATEGIQUE ET CROISSANCE DIGITALE

Fashion, Tourisme-CHR, Services à la personne/ BtoB-BtoC
Français natif, Anglais professionnel B2

Tel : 06 29 26 36 93/ domiciliée à Montrouge (92)

Email : beatrice.mathurin@neuf.fr / www.linkedin.com/in/beatrice-mathurin-952b4b22

Cadre stratégique dirigeante, j'accompagne les entreprises dans leur transformation stratégique et leur croissance durable.

Spécialiste du lancement de nouvelles entités et du repositionnement, je conçois et pilote des stratégies « océan bleu » innovantes, alliant différenciation forte et impact positif. Ma démarche repose sur une exploitation fine de la donnée, une structuration agile des processus et une expérience client immersive.

Je considère qu'un projet est pleinement réussi lorsqu'il conjugue performance économique, progrès humain et respect de l'environnement, intégrant ainsi les enjeux RSE à la stratégie.

COMPETENCES FONCTIONNELLES

MARKETING

- Positionnement différenciant, naming et plateforme de marque
- Révélateur de notoriété (campagne 360, plan média, RP, réseaux sociaux, acquisition)
- Pilotage d'études et insights (quanti/Quali/Comportementale)
- Lancement et structuration d'offres de produits et services
- Création de business models
- Création d'offre produits et services

DIGITAL

- Conception et optimisation de sites web (lead generation/ e-commerce) et app mobiles
- Structuration du tracking et monitoring web avec une stratégie data driven
- Conception d'expériences clients omnicanales et déploiement de la relation client CRM
- Pilotage des programmes de fidélité
- Leader du marketing d'acquisition et performance SEA/SEO/SEM/....en vision ROIste

COMMUNICATION

- Gestion des relations de presse et Influenceurs
- Développement de stratégies réseaux sociaux avec une ligne éditoriale propriétaire
- Management de la communication de crise
- Création de contenus et éditions
- Evènementiel & salon

MANAGERIALE

- Structuration et développement d'une équipe interne jusqu'à 15 personnes
- Management d'agences créatives, web, conseil, ...ou freelances
- Management transversale (Travail en mode projet agile)

Formations & Outils

- 2024 Certification IA & prompt
- 2022 Certification Direction de l'innovation
- 2020 Certification Scrum DPO
- 2017 Certification Stratégie Digitale et business Modèle-HEC
- 1996 Master 2 Marketing Stratégique et Opérationnel - Sorbonne



Analytics Tools

GA4, GTM, SemRush, Looker

CMS & software développement

Magento, Symfony, Flutter, Wordpress

CRM

Salesforce, Hubspot

IA

ChatGPT, Synthesia

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES

CHIEF MARKETING OFFICER GROUPE

Depuis décembre 2022

- Membre CODIR **Groupe majorian** (cadhi, clorofil, mentorhi, Teritoria)
- Objectifs : Optimiser l'architecture de marques groupe, digitaliser le marketing et piloter le rebranding de Teritoria, (Présidée par Alain Ducasse) Chaîne volontaire de 400 hôtels et restaurants premiums en Europe
- Résultats:
 - Marque : Branding de 4 BU, Positionnement RSE, statut entreprise à mission, charte et déploiement
 - Digital : Refonte du site, intégration des usages IA, mise en place des stratégies d'acquisition
 - CRM : Définition de l'expérience client, déploiement d'Hubspot et du programme FID
 - Offre : Création de l'offre coffrets et cartes cadeaux en BtoB et BtoC.
 - Communication : Définition de la ligne éditoriale, des réseaux sociaux, et des plans média/RP
 - Management : Equipe jusqu'à 14 personnes (montée en compétences, et embauches)



CHIEF OF INNOVATION GROUPE

Avril 2022 à déc. 2022

Groupe Grandir ETI (700 M€ de CA, 13 000 salariés) Spécialiste du service de la petite enfance

- Membre Comex Groupe
- Objectif : Développer des nouveaux business (Edtech, Medtech, RHtech, Femtech)
- Résultat : Développement d'une plateforme de services et produits petite enfance



DIRECTRICE MARKETING, COMMUNICATION ET DIGITAL FRANCE

Mars 2020 à mars 2022

Groupe Grandir Les Petits Chaperons Rouges

- Membre Comex France
- Objectif : Prendre la position de leader et contribuer à la LBO (de Eurazeo à infravia).
- Résultats:
 - Marque: + 2 points de notoriété en 2 ans
 - Digital : Refonte du site (Trafic*3) et de l'application relation Parent du marché (1er marché)
 - CRM : Création de parcours pour campagne E-mail avec un taux d'ouverture de 38%
 - Offre : Lancement de 3 services BtoC
 - Communication : 1ère position en visibilité sur tous les médias
 - Management : Equipe de 14 personnes

DIRECTRICE MARKETING, DIGITAL ET COMMUNICATION

Avril 2017 à février 2020

SAFM start up du Groupe VYV Care (Harmonie Mutuelle, MGEN) est spécialisé sur l'articulation entre les Mutuelles, les soins et les services à la personne (CA 9 milliards et 10 millions d'adhérents)

- Membre CoDir BU de la dépendance à la fin de vie
- Objectif: Contribuer à la création de la BU et créer de la valeur pour le groupe VYV Care
- Résultats:
 - Marque: Création d'une marque et déclinaisons dont un concept boutique retail
 - Digital : Développement d'un site web e-commerce et lead generation
 - Offre : Lancement d'une offre d'assurance vie et de services au dernier vivant
 - Communication : Création de l'évènement viral et inédit « La mort si on en parlait »



MARKETING & COMMUNICATION MANAGER

2013 à 2017

Darjeeling du Groupe Chantelle réseau retail (155 boutiques CA 89M€) en lingerie

- Membre CoDir BU
- Objectif: Passer d'un réseau de boutiques à une marque aspirationnelle et virale
- Résultats:
 - Marque: Refonte de la plateforme et déclinaison en 360 dont un concept boutique retail
 - Digital : Trafic et conversion +15% du site web e-commerce, omnicanalité
 - Offre : Lancement d'une gamme de maillots de bain et de collants
 - CRM : Rajeunissement de la BDD de 2 ans et taux de recrutement +10%



BRAND DIRECTOR FRANCE

2010 à 2013

Passionata du Groupe Chantelle circuits sélectif, grands magasins, GMS, pure player