

CHEF DE PROJET E-COMMERCE



Je souhaite mettre mes compétences digitales et E-Commerce au service de votre entreprise pour élaborer ou accélérer votre stratégie de croissance E-Business

Mobilité : Indre et Loire, Loir et Cher et Paris

VERY Fabrice

CONTACT :

06 02 28 92 04

veryfabrice@gmail.com

<https://fabricevery.com>

<https://www.linkedin.com/fabrice-very>

COMPETENCES :

- Gestion de projets digitaux, marketplace : méthode Agile, analyse fonctionnelle, cahier des charges
- CMS E-Commerce : Wordpress, Prestashop
- Rédaction de contenus
- Management d'équipe
- Web analyse : Google Analytics
- Référencement : SEA / SEO (Google Ads)
- Suite Adobe (Photoshop, Illustrator, InDesign)
- Newsletter Sendiblu, Mailchimp
- Gestion centre de profit, reporting KPI
- Pack Office (Excel, Word, Power Point)

SOFT SKILLS :

- Créatif, proactif
- Culture E-Business – retail
- Esprit d'équipe
- Leadership
- Prise de décision

FORMATIONS :

Février 2020 : Attestation RGPD Protection des données personnelles CNIL

Septembre à Novembre 2019 : Suite Adobe (Photoshop, Illustrator, InDesign) – Antee Formation – Joué Les Tours

Janvier 2019 : Chef de projet E-Commerce – CEFIM : Ecole du web et des réseaux Tours-Niveau 6 (bac+4)

1996 : DEUG AES Administration Economique et Sociale Université François Rabelais - Tours

CENTRES D'INTERETS :

- Plongée niveau 3
- Modérateur site internet musical (3700 membres)
- Concerts
- Adhérent à la Maison des Cadres Indre & Loire
- Adhérent à Passerelles & Compétences

EXPERIENCES PROFESSIONNELLES :

Mars 2020 à Octobre 2020 : CHEF DE PROJET DIGITAL

Association France Nature Environnement Hauts de France (Lille)

<http://www.fne-hautsdefrance.fr>

Mission : Conception, réalisation et optimisation du site internet.

- Créer et suivre le planning **Trello**
- Paramétrer le **CMS Wordpress** et des différents plugins
- Gérer les contenus et l'arborescence du site.
- Référencement **SEO**
- Créer d'un forum, d'une page adhésion en ligne et d'un calendrier d'évènements
- Newsletter
- Former l'équipe

Septembre à Décembre 2018 : CHEF DE PROJET DIGITAL E-COMMERCE

YNOTEK Start Up, Vente à distance smartphone reconditionné

CA : 130K€ - 4 personnes (Tours)

<https://www.ynotek.com>

Mission : refonte du site, gestion de contenus et mise en place de **cross merchandising – analyse webmarketing** en développant le ciblage clients - mise en place du **click and collect** - gestion du **CRM**.

- Rédiger et optimiser les contenus
- Gérer les Marketplaces (**Amazon 70% du CA, Cdiscounts 10% du CA & FNAC 20% du CA**)
- Analyser des performances **KPI : 48000 utilisateurs, 60000 sessions, moyenne panier : 150€**
- Créer et suivi des **plannings stratégiques** avec les outils **Trello** et **Buffer**
- Campagnes de marketing direct (**Newsletter, E-Mailing**) : **1017 mails envoyés, taux de clics 6,46%**

Janvier à Septembre 2018 : CHEF DE PROJET DIGITAL E-COMMERCE

Carrefour Market (région Nord Ouest)

<https://www.carrefour.fr>

Mission : déploiement des magasins traditionnels vers le modèle drives E-Commerce.

- Paramétrer les outils (Terminal Radio, imprimantes) et effectuer des tests sur le back office avant le lancement pour le client.
- Accompagner, former et manager les 15 collaborateurs au process des préparations de commandes E-Commerce (statut formateur).
- Contrôler des données et reporting (**150 commandes/jour, moyenne panier 110€**)
- Gérer et tester le back office et mise en situation des process pour les achats E-Commerce.

1998-2018 : MANAGER MAGASIN & MANAGER MERCHANDISING

Carrefour Market (Tours, région Nord Ouest)

Mission : développer le CA à travers le management des collaborateurs et application de la stratégie marketing avant et après ouverture magasin (mise en rayon et contrôle des process) tout en satisfaisant les clients.

- Gérer le personnel et les différents centres de profits : **chiffre d'affaires 320K€ hebdo, marges (moyenne 30%), frais généraux.**
- Déterminer la gamme des produits au nombre de **30000 références.**
- Développer les actions de promotion et d'animation tout en analysant les rythmes de consommation des gammes de produits.
- Rédiger les opérations commerciales en fixant les orientations quantitatives en fonction de la saisonnalité et être garant de la disponibilité des produits en tout en satisfaisant le client.
- Analyser les ventes pour optimiser les commandes, historique des stocks.