Emmanuel Barré

Directeur Consulting

40 ans - Permis de conduire

emmbarre@gmail.com

06 62 95 05 27

35270 Combourg



Expert en transformation digitale avec 15 ans d'expérience dans la communication et le marketing, ayant démontré une capacité à piloter des projets stratégiques à forte valeur ajoutée. Spécialisé dans la conduite du changement, l'optimisation des performances et le développement.

COMPÉTENCES

Management

- Management d'équipe

Communication et Marketing

- Approche stratégique globale
- Stratégie de communication
- Stratégie digitale
- Analyse de performance
- Définition d'indicateurs
- Identité de marque

Business Development

- Ecoute
- Esprit d'analyse et de synthèse
- Analyse de marché

Marketing

- Satisfaction / Fidélisation
- CRM
- Outils d'aide à la vente

Transformation

- Gestion de projet
- Analyse des besoins
- Accompagnement au changement

Informatique

- Microsoft Excel
- Google Analytics
- Google Adwords

Langues

- Anglais
- Allemand

EXPÉRIENCES

Directeur Webagency / Depuis juillet 2024

CYIM

- Management opérationnel de l'équipe Agency 14 personnes (8 développeurs, 4 chefs de projet (dont 1 alternant), 1 webdesigner, 1 chargée de communication).
- Repositionnement stratégique de l'agence, en interne et en externe, pour passer d'une expertise technique à une expertise stratégique globale.
- Planification conjointe de la production client et de la fabrication de nouveaux outils et produits.
  Mise en place d'indicateurs de suivi (suivi des temps, indicateurs de performance de production, ...)
- Construction et suivi du P&L de la BU. Revue des imputations CA et charges.
- Pilotage de la création d'un nouvel outil de génération de site plate-forme congrès

Responsable des Projets Digitaux / Juillet 2021 à mai 2024

Les Ormes Domaine & Resort - Tourisme - 170 ETP - 19M€ CA (2023)

- Membre du COMEX, Management de 3 personnes
- Pilotage de projet digitaux dont :
  - Refonte de l'application mobile du domaine en application de séjour et interfaçage avec notre solution de vente des activités.
    Multiplication x10 du nombre de sessions annuelles dans l'application, hausse du CA de 84% sur les activités de loisirs (précédemment vendues en pdv physique uniquement)
  - Déploiement d'un nouvel outil de gestion de l'évènementiel (recueil du besoin, rédaction du cahier des charges, choix du prestataire, suivi des développements, tests et recette, formation, accompagnement au changement)
    Gain de temps moyen dans le traitement d'un dossier : 20%
  - Bascule vers un nouvel outil de planification et de gestion des temps. (recueil du besoin, rédaction du cahier des charges, choix du prestataire, validation des spécifications fonctionnelles, suivi des développements, tests et recette, formation, suivi)
    1900 heures par an économisées par les managers sur les activités de planification

Responsable Marketing et Communication /

Novembre 2019 à juillet 2021

Les Ormes Domaine & Resort - Tourisme - 140 ETP - 13M€ CA (2019)

- Membre du COMEX, Management de 3 personnes
- Création d'une stratégie de communication vers la cible française, nouvelle identité de communication et création du plan média.
  Accompagnement d'une hausse du CA global de 40% entre 2019 et 2022 à budget communication constant
- Définition et déploiement de l'expérience client online avant et après séjour.
- Stratégie de communication, stratégie de relations presse et prise de parole publique en situation covid
- Organisation et animation d'évènements internes et externes, de 50 à 1000+ convives.

FORMATIONS

Mars 2023 à avril 2023 • **L'excellence opérationelle en pratique** • Coursera / ESSEC
2 jours
- Expliquer ce que recouvre la notion d'Excellence Opérationnelle
- Mobiliser les démarches et les outils de l'Excellence Opérationnelle
- Intégrer l'Excellence Opérationnelle dans les démarches managériales et les projets de l'entreprise

Janvier 2022 à octobre 2022 • **Management de projet** • Académie des Ormes
12 jours
- Fondamentaux de la gestion de projet
- La posture de chef de projets
- Manager un portefeuille de projets

Avril 2021 à octobre 2021 • **Fondamentaux d'ARCGIS Online** • Académie des Ormes
8 jours de formation continue à l'utilisation du SIG ARCGIS online.

Septembre 2020 à avril 2021 • **Réussir sa prise de fonction Manager** • Académie des Ormes
3 jours de formation aux fondamentaux du management

Avril 2021 • **Sensibilisation à l'écoute** • CLER
2 jours
- Identifier les différents types d'écoute dans le cadre d'un échange
- Repérer son attitude dominante et ses conséquences sur l'interlocuteur
- Pratiquer l'écoute active en situation
- Décrire les conditions d'une relation d'aide

Septembre 2006 à août 2009 • **DES Management** • ESC Grenoble
Spécialisation Marketing

Responsable Digital et Connaissance Clients /
Février 2017 à novembre 2019

L'Eau Vive - Distribution spécialisée Bio - 65 magasins, 128M€ CA (2019)

- Création du nouveau programme de fidélité et du plan d'animation, déploiement national et pilotage du projet de changement de CRM.
  Hausse du panier moyen des clients encartés 2 mois après la mise en place du nouveau programme : 7% (1€)
- Mise en place d'un outil de mesure de la satisfaction client en point de vente. Déploiement dans 70 magasins, formation et animation, suivi de performance et de plans d'action.
  Hausse moyenne de la satisfaction client sur le réseau : 5 pts (76>81)
- Suivi des évolutions techniques, graphiques et fonctionnelles des sites de l'entreprise. Suivi de l'activité de vente en ligne, accompagnement et formation des magasins, définition des budgets et plans d'animation.

Projet de création d'entreprise / Janvier 2016 à septembre 2016

Ludorama.fr - Site collaboratif sur les jeux de société

- Définition de la proposition de valeur et du business model.
- Réalisation du Business Plan et du prévisionnel financier
- Présentation du projet et pitch dans divers concours ou auprès d'investisseurs potentiels
- Recherche de financement

Responsable Webmarketing / Octobre 2015 à mars 2016

La Compagnie des Sens - 15 ETP - 432k€ CA (2015)

- Refonte de la stratégie de contenu et mise en œuvre sur le site (+1000 pages)
  Augmentation du trafic naturel de 30% et du CA issu de ce trafic de 50%, soit 95% de hausse de CA.
- Définition d'une stratégie de newsletter, création des templates et mise en œuvre
  Hausse du taux de clics de 15%
- Mise en place de tableaux de bord de suivi de la performance à usage interne (direction) et externes (investisseurs).
- Management de 4 personnes (Content managers, community managers)

Consultant web / Mars 2013 à octobre 2015

D-Klik Interactiv (Aujourd'hui Koredge) - Agence web -11 ETP - 800k€(2015)

- Prospection commerciale, analyse de cahiers des charges et réponse à appel d'offres en équipe pluri-disciplinaire (directeur artistique, directeur technique, chef de projets)
- Élaboration des stratégies digitales, gestion de la relation client et suivi de projet
- Chef de produit Koezio (CRM touristique) : animation d'ateliers clients, définition et suivi de la roadmap, tests utilisateurs, déploiement et formation.

Référenceur / Mars 2011 à mars 2013

Fiducial - E-commerce B2B

- Définition et mise en œuvre de la stratégie SEO et SEA pour l'ensemble des sites du groupe.
- Contribution à la stratégie webmarketing du groupe
- Définition et mise en œuvre des actions de réseaux sociaux et affiliation pour pourmonbureau.com.
- Suivi de trafic et de performance.

Chef de projet SEO/SEM / Septembre 2009 à mars 2011

Visual Link / Insign Digital - CDI - Agence web - 20 ETP (2011) - France

- Stratégie de référencement naturel et mise en œuvre des actions
- Stratégie de liens sponsorisés, mise en place et gestion des campagnes (Google AdWords et Yahoo Sponsored Search)
- Gestion de projet e-marketing globale (SEO, SEM, affiliation, mailing, ergonomie, etc)
- Mesure de la performance et du ROI