

CHARLES VAN DEN DRIESSCHE

Data, Stratégie Marketing, Innovation

+337 60 40 55 73

chvandendriessche@neomnia.net

Secteur : France



17 ans d'expérience, expert en stratégie marketing, gestion de projets, et développement commercial. Spécialisé en management d'équipe et communication multicanal, avec une forte capacité à structurer des offres et à maximiser la satisfaction client. Orienté résultats et innovateur, je cherche à impulser la croissance d'entreprises ambitieuses en relevant des défis stratégiques et opérationnels.

COMPÉTENCES

- Leadership
- Stratégie marketing et digital
- Gestion de projets
- SEO/SEA (Search Marketing)
- Marketing multicanal
- Développement commercial
- Gestion de la relation client
- Management d'équipe
- Création de produits

SAVOIR-ÊTRE

- Leadership
- Esprit d'initiative
- Capacité à fédérer
- Rigueur
- Autonomie
- Créativité

FORMATIONS

- 2024 : Certification SCRUM — Lean Management
- 2024 : Certification Google ADS
- 2023 : Master – Il management de l'innovation Université d'Amiens *Savoir élaborer un plan d'innovation (management de projet)*
- 2022 : Formation SEO High Level (Paris) *Techniques SEO avancées*
- 2019 : Licence marketing digital

DIRECTEUR MARKETING & OPÉRATIONNEL

Agence 'Digital Evolution' à Avignon (84) depuis décembre 2022

Développement stratégique du positionnement de l'agence et de ses clients dans un contexte de crise

- **Redressement financier & Optimisation des coûts** : Redressement du cash flow avec la récupération de 25 000€ de facturation et validation d'un contrat à 100% de marge (5 000€/mois pendant 4 mois). Réduction des coûts de fonctionnement de 15 000€/an en un mois et demi.
- **Création de nouvelles offres** : Développement et lancement d'offres commerciales qui ont augmenté le panier moyen de 15%, renforçant la valeur perçue pour les clients.
- **Révision stratégique** : Réattribution des rôles, augmentation des prix des services, et lancement des nouvelles offres ont permis de transformer *une situation déficitaire en situation bénéficiaire*.
- **Leadership en temps de crise** : Encadrement des équipes, maintien de la motivation et succès des projets clés (entretiens individuels, recrutements, fin de contrats...)
- **Relation client** : Création de nouveaux supports pour évaluer les performances et KPIs tout en réduisant de 12 jours les coûts de production (valeur perçue client améliorée).

CONSULTANT MARKETING DIGITAL (Freelance) Septembre 2021 - Décembre 2022

En tant que consultant indépendant, j'ai collaboré avec des agences et entreprises pour optimiser leurs stratégies marketing et gérer des projets complexes.

- **Création d'offres** : Développement d'une offre de landing pages pour une agence, vendue à 800€ l'unité générant 25 ventes.
- **Accompagnement du personnel d'encadrement** : Formation et coaching des cadres en marketing digital, renforçant leurs compétences managériales et leur capacité à piloter des équipes vers des résultats optimaux.
- **Plan stratégique en marketing digital**
- **Optimisation stratégique** : Réalisation d'audits marketing et SEO pour des marques internationales, aboutissant à une augmentation significative du ROI et de la visibilité en ligne.
- **Développement commercial** : Accompagnement d'un centre de formation en négociation internationale, renforçant leur croissance digitale.



CHARLES VAN DEN DRIESSCHE



OUTILS EXPLOITÉS

- CRM (zoho, Hubspot)
- Mind mapping : Xmind
- Automatisation (Zennoposter),
- Collaboration : SharePoint, Trello...
- Management : Zoho Project
- Mailing : MailChimp, Emaillo...
- Data : Majestic, 'Haloscan', Google-Analytics, Yendex, Microsoft BI, Screaming-Frog

TECHNOLOGIES MAÎTRISÉES

- AWS : Gateway, Lambda, S3
- Azure , Google API

LANGAGE DE PROGRAMMATION

- HTML/CSS
- Python & R

RÉUSSITES OPÉRATIONNELLES

- Out sale : 35 Rendez-vous générés par mail pour un coût de 1 000€.
- Spécialiste en Automatisation des Tâches pour une Productivité Accrue .

LANGUES

- Anglais niveau 2B2 (Lu, Ecrit, parlé)

PASSIONS

Histoire, sciences humaines, Kayak.

RESPONSABLE MARKETING DIGITAL

Solutis - Saint-Quentin, Aisne (Septembre 2018 - Novembre 2021)

J'ai optimisé les leviers digitaux et développé des stratégies efficaces pour accroître la visibilité et les performances commerciales.

- **Plan marketing multi-support** : Élaboration d'un plan marketing qui fixe les objectifs et explore de nouvelles cibles sous formats off-line et on-line pour renforcer le marketing relationnel.
- **Plan média et création de contenu conforme ORIAS** : Développement et mise en œuvre d'un plan média répondant aux critères légaux pour un intermédiaire financier, avec des contenus conformes aux normes ORIAS.
- **Stratégies SEO/SEA performantes** : Positionnement de Solutis.fr en 5ème place sur Google pour "rachat de crédit", générant 180 demandes/jour avec un budget ADS de 750€/jour pour 40 demandes.
- **Transmission de données** : Déploiement de Google Data Studio pour visualiser et transmettre les données marketing au CO-DIR, facilitant la prise de décision stratégique.
- **Popularisation des sites** : Conduite de campagnes de liens négociés pour renforcer la popularité des sites.

FORMATEUR EN VENTE & TRANSFORMATION DIGITALE

(Novembre 2015 - 2019) - Région de Lille, France

Transformation digitale des PME et agences-conseils : un expert renforce leur visibilité web par le biais de formations et d'accompagnement

- **Stratégie marketing numérique** : Élaboration et mise en œuvre de stratégies digitales sur mesure, pour les PME.
- **Formation en vente et marketing digital** : Conception et animation de formations pour des professionnels de PME, les aidant à engager leur transformation digitale.
- **Plan de contenu et de campagne de publicité numérique** : Création et gestion de campagnes, qui ont permis d'améliorer les performances publicitaires de 30%.

COMMERCIAL DANS L'AGROALIMENTAIRE, LA GMS ET LA RESTAURATION

Chaque expérience a été transformée en opportunité de croissance, avec des résultats concrets en termes de ventes, d'optimisation des performances, et de gestion d'équipes vers l'excellence. Voici mes vies antérieures.

- **Les Grands Moulins de Strasbourg (2013-2015)** : Développement commercial BtoB, +1M€ CA/an.
- **Acro Saveur (2010-2013)** : opérations promotionnelles culinaires.
- **Madrang Limoge (2010)** : Négociation Centrale achat & lancement nouvelle gamme jambon visible.
- **Red Bull (2008-2009)** : Lancement national de 0 à 2M€ CA
- **Butagaz (2008-2009)** : +30% volumes, récupération de 200K€ de matériel avec 50% de points de ventes en moins.
- **Bofrost (2005-2007)** : Vente directe, 1 000€ CA/jour, prospection de 12 nouveaux clients/jour.
- **Auchan V2 (2001-2005)** : Gestionnaire de rayon Charcuterie/traiteur
- **Hôtellerie-Restauration (1996-2001)** : Commis de cuisine au Novotel Le Touquet (1997/1997) puis divers postes comme chef de rang et chef de parties en cuisine entre 1997 et 2001.

