



Julie Fabre

Direction Digitale et e-commerce / Transformation Digitale

49 ans
- Permis de conduire

☎ 06.63.84.02.06
✉ jfabre10@gmail.com

Orientée **Test&Learn** et ROI, je fonctionne par itération pour faire progresser les ventes : Analyse des KPI / Brainstorming des pistes d'amélioration / Test / Analyse des résultats ...

Aussi bien « **thinker** » que « **doer** », je me positionne en véritable chef d'orchestre des équipes internes et externes.

J'aime m'entourer de talents et les accompagner dans leurs apprentissages et leurs évolutions : Les faire monter en compétence et gagner en autonomie, les challenger avec des objectifs SMART, dans le respect et la bienveillance.

Mes maîtres mots : Rigueur, adaptabilité, agilité, force de proposition ... et bonne humeur !

EXPÉRIENCES

Directrice Marketing & E-commerce - 2 ans



Racetools - Février 2023 à janvier 2025 - Nimes

- ▶ **Ma mission** est de faire évoluer notre CA tout en dynamisant nos marges et en apportant à nos clients des services conformes aux attentes du marché.
- ▶ Refonte du site Racetools.fr (2024) : Expression de besoin fonctionnel, gestion de projet, pilotage et TMA
- ▶ Gestion et ventilation des budgets webmarketing: 1.6M€
- ▶ Définition de la stratégie d'acquisition et de fidélisation / Mise en place et pilotage / Suivi ROIste des campagnes et leviers mis en place
- ▶ Identification des axes de développement marketing on site / Gestion de projet et pilotage des évolutions : changement de PSP, de solution d'avis client , ...
- ▶ Pilotage des newsletters sur nos bases client et mise en place de trigger marketing
- ▶ Management 5 personnes : Acquisition, CRM, CRO, Contenu
- ▶ **RÉSULTATS** : Trafic +20% / Taux de conversion +0.3pts / Baisse du CAC

Directrice Marketing - 1 an



Lundi Matin - Février 2022 à janvier 2023 - Montpellier

LUNDI MATIN

- ▶ Définition de la stratégie marketing de l'entreprise à 2 ans
- ▶ Refonte et fusion des sites (groupe + produits) dans une optique SEO, afin de mutualiser l'implémentation d'outils de Lead gen et de Lead Nurturing et de créer une cohérence de groupe : <https://www.lundimatin.fr/>
- ▶ Mise en place d'une solution de Lead Génération et de Lead Nurturing (Plezi) et d'une stratégie de contenu pour l'alimenter
- ▶ Intégration de nouveaux produits dans le cadre de la croissance externe de l'entreprise
- ▶ Management 3 personnes

Digital Manager - CDD 6 mois



Legiest - Août 2021 à janvier 2022 - Montpellier

Ma mission était d'initier la transformation digitale de l'entreprise

Directrice des sites e-commerce - 5 ans 7 mois



Reworld Media Magazines - Juillet 2015 à janvier 2021 - Paris

- ▶ Mondadori Magazine repris en 2019 par Reworld Media
- ▶ Refonte du site Kiosquemag.com (2020) : Expression de besoin fonctionnel, gestion de projet, pilotage et TMA
- ▶ Refonte des 7 boutiques VAD (2018) dans une logique d'industrialisation (ex : <http://www.laboutiquescienceetvie.com/>)
- ▶ Gestion de projets et pilotage des évolutions : Intégration de Paywall sur les sites éditoriaux, Migration de PSP, ...
- ▶ Définition de la stratégie d'acquisition et de fidélisation, mise en place et évaluation des résultats / Identification des axes de développement marketing on site.
- ▶ Gestion et ventilation des budgets webmarketing (650K€) dans une optique ROIste / Pilotage des prestataires d'acquisition de trafic payant (plateforme d'affiliation, SEA, etc.)
- ▶ Management 3 personnes : Responsable e-commerce / Acquisition / Stagiaire
- ▶ **RÉSULTATS** : Ventes 2020 : +26% vs 2019 / Augmentation du CA de 1.8M€ à 5M€ en 6 ans

COMPÉTENCES

Direction Digitale et e-commerce / Transformation Digitale :

- ▶ Définition, mise en oeuvre et pilotage de la stratégie digitale et e-commerce
- ▶ Direction opérationnelle de la BU "E-commerce & Digital"
- ▶ Pilotage du compte d'exploitation (Budget et PNL). Budget géré jusqu'à 1.6M€
- ▶ Management des équipes (Responsable acquisition, Responsable CRM, Chargé de conversion, chargés de contenus, ...);
- ▶ Gestion des leviers marketing online (SEO, SEA, retargeting, affiliation, Display, Social...),
- ▶ Suivi et amélioration des performance du site (KPI) : Google Analytics, Dareboost, ... ;
- ▶ Optimisation du parcours client Onsite (UX) ;
- ▶ Animation commerciale et CRM
- ▶ Définition des besoins, choix des solutions et pilotage des partenaires : Agences marketing, TMA, ...
- ▶ Refontes de sites e-commerce

LANGUES

Italien
Bilingue

Anglais
Niveau opérationnel

ENSEIGNEMENT



2017 - 2020 - INSEEC - E-commerce & CRM (Intervenante)

- ▶ Module "E-Commerce et CRM" à destination des 3eme années de Bachelor "Marketing Digital"
- ▶ Connaissances générales des fonctionnements et enjeux du e-commerce.

CENTRES D'INTÉRÊT

Arts

- ▶ Lecture : Polars, Romans d'aventure et Ken Follet !
- ▶ Théâtre (un peu en manque depuis que j'ai quitté Paris)
- ▶ Broderie

Responsable e-commerce - 3 ans 2 mois

Mondadori Magazines France - Mai 2012 à juin 2015 - Montrouge



- ▶ Refonte du site www.kiosquemag.com, interfaçage avec les différents systèmes
- ▶ Optimisation permanente du site et du mix-marketing dans une logique business
- ▶ Lancement des applications iOS et Android
- ▶ Management : équipe (1 personne), agences et prestataires
- ▶ Reporting et analyses

Responsable du portail Caisse-epargne.fr - 2 ans

Les comptoirs du multimédia - Avril 2010 à avril 2012 - Paris



- ▶ Responsable du site grand public www.caisse-epargne.fr et de la cohérence entre le site national www.caisse-epargne.fr et les sites régionaux.
- ▶ Management de 3 webmasters "nationaux" et coordination des webmasters "régionaux"
- ▶ Web analytics, Reporting et Analyses

Chef de Projet Webmarketing - BNP Paribas Canal Internet - 2 ans 3 mois

Les comptoirs du Multimedia - Janvier 2008 à mars 2010 - Paris



- ▶ Chef de projet sur la refonte de www.bnpparibas.net/entrepros (sorti le 15/09/09) et de www.bnpparibas.net/banqueprivee (sorti le 02/11/09) :
- ▶ Responsable animation et éditorial du site Entrepros / Reporting et Analyses

Chef de produit abonnement Web - 5 ans

Les Echos - Janvier 2003 à décembre 2007 - Paris



- ▶ Assurer la commercialisation des abonnements aux produits digitaux du groupe Les Echos, et en particulier au premier paywall de la presse française :
- ▶ Intégration de la solution de management des abonnements avec le site internet
- ▶ Lancements de produits : EchoSup (2005), Premium (2006), E-Paper (2007), ...
- ▶ **RÉSULTATS** : Passage de 1800 abonnés à 4500 abonnés numériques en 4 ans

Commerciale Grands Comptes - 1an

Les Echos - Janvier 2002 à décembre 2002 - Paris



- ▶ Ventes à tiers du quotidien Les Echos et du mensuel Enjeux – Les Echos,
- ▶ Conquête et fidélisation du portefeuille client.

Advertising Manager - 1 an 10 mois

Les Echos - Octobre 2000 à décembre 2001 - Paris



- ▶ Mise en place, suivi et optimisation des campagnes sur les sites du groupe via l'outil d'AdServing OAS
- ▶ Support technique et commercial auprès des annonceurs et agences de publicité; Reporting et analyses

Voyages

- ▶ Italie, Espagne, Grèce (Une nette préférence pour le sud)
- ▶ Capitales Européennes
- ▶ Balades en région

FORMATIONS

Diplôme Européen de Gestion et Technologie de Production

POLE UNIVERSITAIRE LÉNOARD DE VINCI / POLITECNICO DI TORINO -
CURSUS BILINGUE FRANCO ITALIEN

Faculté de médecine - Concours de 1ere année

HOSPITAL DE LA PITIÉ SALPETRIÈRE