



Arnaud Jacopin

arnaud.jacopin@bluewin.ch - (+41) 079 310 14 40
2035 Corcelles NE, Suisse
arnaudjacopin.ch | [linkedin.com/in/arnaud-jacopin](https://www.linkedin.com/in/arnaud-jacopin)

Digital Marketing Management Executive

Renforcer la présence en ligne des entreprises et assurer le succès durable du e-commerce grâce à des stratégies digitales percutantes, des campagnes marketing intégrées et des plateformes performantes.

Professionnel orienté client, fort de plus de 12 ans d'expérience en direction marketing stratégique et en transformation digitale. Expertise reconnue dans le lancement de plateformes e-commerce (Magento 2, WooCommerce), la structuration de stratégies de développement produit et de mise sur le marché, ainsi que dans la gestion de campagnes SEO, SEA et SMO orientées performance. Capacité éprouvée à aligner des initiatives multi-marques et multi-produits avec les objectifs business pour accroître visibilité et croissance. Leadership affirmé dans la constitution et la gestion d'équipes pluridisciplinaires, en contexte national et international, pour livrer des solutions e-commerce et marketing à fort impact.

Domaines d'expertise

- Stratégie ventes et marketing
- Planification d'un e-commerce
- Développement de sites web et SEO/SEA/SMO
- Stratégies du marketing digital
- Leadership d'équipe et formation
- Gestion multiproduits
- Corporate Branding
- Campagnes marketing
- Gestion des médias sociaux

Expérience professionnelle

VNV SA – La Chaux-de-Fonds, Suisse

E-commerce Strategy Manager (Temps partiel)

Février 2024 – Aujourd'hui

Expert en stratégie digitale et e-commerce au sein de VNV SA, prestataire IT romand. Accompagne les clients dans leur transformation numérique via des structures e-commerce performantes et des stratégies de marque digitales. Assure une expertise complète en marketing digital (SEO, SEA, SMO) et pilote les lancements des solutions logicielles internes. Fait le lien entre objectifs business, outils technologiques et résultats marketing mesurables.

- Conseil stratégique en marketing digital avec impact direct sur la performance en ligne des clients.
- Gestion complète de stratégies SEO, SEA, SMO pour des entreprises industrielles, médicales et B2B.
- Développement et mise en œuvre des stratégies de lancement produit pour Slurpy (ETL/iPaaS) et Ecluse (PIM).
- Structuration d'écosystèmes digitaux et multi-canaux pour renforcer les marques clientes.
- Valorisation du positionnement de VNV en tant que partenaire de référence en transformation digitale.

Bergeon SA – La Chaux-de-Fonds, Suisse

Responsable Marketing (Temps partiel)

Mars 2024 – Aujourd'hui

En charge de la stratégie marketing globale de Bergeon SA, marque suisse emblématique dans le domaine de l'outillage horloger. Supervise l'équipe marketing et pilote des projets clés tels que la refonte e-commerce (Magento 2), la stratégie print/catalogues, ainsi que le développement de la présence digitale à l'international.

- Lancement de la nouvelle plateforme e-commerce Magento 2, optimisée pour l'expérience utilisateur.
- Déploiement d'une stratégie catalogue et print cohérente avec les objectifs commerciaux mondiaux.
- Mise en place d'un plan marketing 360° intégrant les canaux digitaux et traditionnels.
- Élaboration de la stratégie digitale (SEO, SEM, réseaux sociaux, marketing de contenu).
- Création du programme influenceur Inside the Watchmaker pour renforcer l'image de marque auprès des horlogers professionnels.
- Encadrement de l'équipe marketing et alignement des actions avec la vision stratégique de l'entreprise.

Jouer un rôle essentiel dans l'acquisition réussie d'une structure de distribution européenne, Dakine Europe SAS. Utiliser ses compétences en matière de leadership pour posséder et diriger les activités de marketing de bout en bout pour les équipes suisses et européennes du groupe BW. Rationaliser les principaux efforts de marketing en concevant et en déployant une stratégie de marketing B2B efficace en coopération avec l'ensemble du département des ventes, y compris 35 représentants. Contribuer à attirer des clients potentiels en orchestrant des réunions de vente dans l'UE et en effectuant des présentations. Travailler en synergie avec le siège américain pour développer et superviser les budgets de marketing européens.

- A dirigé une équipe de marketing très performante, composée de 11 membres, salariés et indépendants, à l'échelle de l'Union européenne.
- Amélioration de la réactivité et de l'efficacité des sites web de commerce électronique du groupe grâce à des initiatives de contrôle et d'optimisation des performances.
- Création et direction d'un projet de commerce électronique pour la marque Dakine en Europe, y compris les aspects multi-stocks, multi-langues, multi-devises et multi-marchés.
- Il a apporté un soutien de niveau expert dans le pilotage et la réalisation de divers projets de numérisation de l'entreprise, tels que Webex, une nouvelle étude B2B, une étude de faisabilité sur la mise en œuvre de la gestion de la relation client, PIM, ainsi qu'un entrepôt de données et un outil de reporting.

A formulé et mis en œuvre une solide stratégie de marketing et de développement numérique pour Bucher et Walt, tout en dirigeant des activités de marketing multi-produits à 360 degrés pour toutes les sous-marques en Suisse. Supervision de tous les aspects relatifs à une équipe de marketing composée de cinq membres. A mené à bien la mise en œuvre du marketing et du mix média, y compris l'imprimé, l'Internet et l'audiovisuel. A mis à profit ses talents de gestionnaire pour administrer les opérations et le budget de plusieurs produits. Conçu et déployé une nouvelle stratégie et de nouvelles plateformes de création de contenu.

- A dirigé et supervisé des structures de commerce électronique à grande échelle basées sur des marques et des produits individuels au niveau national.
- Utilisation d'outils de marketing efficaces, tels que les campagnes d'e-mailing, le SEO, le SEA, le SMO et les affiliations pour permettre un déploiement solide de la stratégie numérique.

Exécution d'initiatives stratégiques de vente et de marketing pour le site web de l'entreprise, tout en développant la stratégie des médias sociaux avec le Social Manager. Augmentation de l'engagement des clients en restructurant le site web et la stratégie de marketing des médias sociaux, tout en gérant le lancement de la plateforme B2B, l'étude de marché et la création de produits.

- Renforcement de la présence en ligne grâce au déploiement de stratégies de marketing web à plusieurs niveaux, couvrant les campagnes de courrier électronique, le référencement, le SEA, le SMO et les affiliations.

Assurer l'adoption transparente de la solution en fournissant une formation efficace aux utilisateurs finaux. Fourni un soutien exceptionnel dans la mise en place et le déploiement d'une nouvelle plateforme internet.

- Il a assuré le suivi, la gestion, la modélisation et le déploiement d'une solution de gestion de la relation client (CRM) Salesforce dans les délais impartis.

Formation et certifications

Master of Science in Management, 2013
University of Lausanne (HEC), Lausanne, Suisse

Bachelor of Science in Hospitality Management, 2011
Lausanne Hospitality Business School (EHL), Lausanne, Suisse

Expérience supplémentaire

Président - Chef de projet chez Soguel Immo SA, Corcelles, Suisse

- Propriétaire de bout en bout de la construction et de l'entretien d'un complexe de huit logements en copropriété, supervisant la gestion du projet, la collecte de fonds, les ventes, le contrôle de la qualité et la rentabilité.

Administrateur de SI Guillaume-Farel SA

- A permis une administration réussie d'un immeuble de 30 biens grâce à la mise en place d'un nouveau système ERP.

Administrateur au Groupe Alpelac SA, Neuchâtel, Suisse

- Membre du conseil d'administration de l'entreprise, il a dirigé trois hôtels de 150 chambres au total, y compris un bar et un restaurant, ainsi que la mise en œuvre d'un logiciel de ressources humaines, l'intégration des normes CCNT et le développement stratégique.

Plusieurs autres emplois et stages

- Il a mis à profit son expérience en matière de négociation, de logistique, de liaison avec les fournisseurs et de gestion des relations avec les clients.

Compétences linguistiques

Français (langue maternelle) | Anglais (courant) | Allemand (intermédiaire) | Italien (parlé : basique)

Compétences techniques

Windows 365

Word, Excel, PowerPoint

Adobe Creative Cloud

Photoshop, Illustrator, InDesign, Adobe XD (UX), Dreamweaver

ERP

Abacus, Winbiz commercial, Winway business, SAGE Start, Fidelio, Opera, Front Office Management, Odoo, Pepsimmo, Wrike

CRM

Salesforce CRM solution, Odoo, Pipedrive, Meltwater

Ecommerce tools

Magento 2, Prestashop, WordPress / Woocommerce, Calleeo, Google Analytics GA4 (SEO), Google ADS (SEA), Google Tag Manager (GTM), Looker Studio, Facebook Manager (SMO), Outil CMS, Brevo (ex. Sendinblue), Mailchimp, Appollo, Instantly