



# Arnaud Jacopin

4 octobre 1985 | Marié, 3 enfants  
Av. Soguel 19, 2035 Corcelles NE, Suisse  
+41 79 310 14 40 | arnaud.jacopin@bluewin.ch  
arnaudjacopin.ch | linkedin.com/in/arnaud-jacopin

## Responsable stratégie de marque, communication et projets digitaux

Aligner stratégie de marque, innovation et digital pour connecter durablement l'entreprise à son écosystème.

Leader transversal avec plus de 12 ans d'expérience dans la gestion de projets complexes, la stratégie de marque et la communication multicanal. Expert reconnu en transformation digitale, développement de plateformes e-commerce et activation de leviers marketing (SEO/SEA/SMO). Capable de fédérer des équipes pluridisciplinaires autour d'une vision stratégique, d'aligner des objectifs de marque et d'entreprise, et de piloter des projets innovants avec rigueur, créativité et impact mesurable.

### Domaines d'expertise

- Stratégie de marque & positionnement
- Gestion de projets transversaux (digital, print, événementiel)
- Brand management & cohérence multi-canaux
- Plateformes e-commerce (Magento 2, WooCommerce)
- Marketing digital & acquisition (SEO, SEA, SMO)
- Leadership d'équipe & gouvernance
- Transformation numérique & outils collaboratifs
- Développement de programmes multi-marques / multi-produits
- Communication institutionnelle & éditoriale

### Expériences professionnelles

#### VNV SA – La Chaux-de-Fonds, Suisse

2024 – Aujourd'hui

Responsable Stratégie Digitale & Communication Produit (Temps partiel)

Actif au sein d'un prestataire IT romand, j'accompagne les clients (PME, industriels, secteur médical et institutionnel) dans la digitalisation de leur communication B2B/B2C. J'interviens aussi en parallèle sur la stratégie de positionnement et de communication des produits logiciels développés en interne. Conseil stratégique en marketing digital avec impact direct sur la performance en ligne des clients.

- Conseil en communication digitale : structuration de sites vitrines et e-commerce, stratégie SEO/SEA/SMO, contenus éditoriaux
- Accompagnement des clients dans la formalisation de leur identité digitale et dans l'activation de leurs canaux (web, réseaux, automation)
- Développement de stratégies de lancement et de communication pour les produits maison : Slurpy (ETL/iPaaS) et Écluse (PIM)
- Coordination des actions marketing autour de ces solutions : messages, cibles, outils de vente, branding
- Structuration d'écosystèmes de communication cohérents avec les objectifs business des clients comme des produits internes
- Participation à la valorisation de VNV en tant qu'acteur de la transformation numérique orientée communication et performance

#### Bergeon SA – La Chaux-de-Fonds, Suisse

2024 – Aujourd'hui

Responsable Marketing (Temps partiel)

En tant que responsable marketing, je pilote la stratégie globale de Bergeon SA, marque emblématique de l'outillage horloger suisse. Mon rôle est transversal, allant de la gestion du portefeuille produit à la communication multicanal et à l'encadrement de l'équipe, avec pour objectif de faire rayonner la marque en renforçant sa cohérence sur l'ensemble des marchés, en Suisse comme à l'international.

- Supervision de la gamme produit et définition des priorités de mise en avant selon les marchés cibles
- Pilotage de la refonte de la plateforme e-commerce Magento 2 avec une forte orientation UX et performance
- Déploiement d'une stratégie catalogue et print alignée aux objectifs commerciaux et au positionnement de marque

- Conception et mise en œuvre des outils de communication multicanal : fiches produits, contenus éditoriaux, supports salon, presse spécialisée
- Encadrement de l'équipe marketing et coordination avec les autres départements (vente, production, direction)
- Renforcement de la cohérence de marque dans l'ensemble des points de contact, en Suisse et à l'international

**Bucher et Walt SA - Saint-Blaise, Suisse**  
 Directeur Marketing, Groupe BW

**2019 à 2023**

Directeur marketing pour l'ensemble des marques et filiales du groupe en Suisse et en Europe, avec un rôle déterminant dans l'acquisition et le développement de Dakine Europe SAS. En charge du pilotage d'une équipe marketing étendue, de la définition d'une stratégie B2B unifiée en lien avec les forces de vente, et de la coordination avec le siège américain pour les plans marketing et la gestion des budgets à l'échelle paneuropéenne.

- Management d'une équipe de 11 personnes (interne & externe) à l'échelle européenne
- Conception et mise en œuvre de la stratégie marketing B2B pour l'ensemble du groupe
- Déploiement d'un écosystème e-commerce pour Dakine Europe : multi-stock, multi-langue, multi-marché
- Optimisation des performances digitales : audit, monitoring, amélioration continue des sites marchands
- Encadrement de projets de transformation numérique : CRM, PIM, outils de data et reporting, solutions collaboratives
- Participation active aux opérations commerciales terrain (salons, RDV B2B, présentations clients) dans toute l'UE

**Responsable Stratégie Digitale & Produit**

**2017 - 2019**

En charge de la définition et de la mise en œuvre de la stratégie marketing multi-produits pour les marques du groupe en Suisse. Pilotage du mix média complet (print, digital, audiovisuel) et management opérationnel de l'équipe marketing. Développement d'outils de communication, de plateformes de contenu et de structures e-commerce adaptées à chaque marque.

- Direction et supervision de structures e-commerce à grande échelle, construites autour d'identités de marques et de gammes produits distinctes sur le marché suisse
- Mise en œuvre de leviers marketing performants (emailings, SEO, SEA, SMO, affiliation) pour soutenir la stratégie digitale et l'acquisition client

**Obrist SA - Vevey, Suisse**  
 E-commerce Manager

**2014 - 2017**

Mise en œuvre d'initiatives stratégiques de vente et de marketing pour le site web de l'entreprise, en collaboration avec le Social Media Manager pour développer la stratégie de contenu. Refonte complète du site et repositionnement de la stratégie réseaux sociaux pour accroître l'engagement client. Gestion du lancement de la plateforme B2B, réalisation d'une étude de marché et développement de l'offre produit. L'ensemble a permis de renforcer la présence en ligne grâce à un marketing web structuré et multi-leviers (emailings, SEO, SEA, SMO, affiliation).

**Schenk SA - Rolle, Suisse**  
 Chef de Projet

**2013 - 2014**

Contribution active à la mise en place et au déploiement d'une nouvelle plateforme internet, avec un rôle clé dans l'adoption de la solution par les utilisateurs finaux grâce à un accompagnement et des formations ciblées. Gestion complète de l'implémentation d'un CRM Salesforce, incluant le suivi du projet, la modélisation des processus et le respect des délais de livraison.

---

## Formations et certifications

---

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

**2013**

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

**2011**

---

## Activités parallèles

---

### Président – Soguel Immo SA – Corcelles, Suisse

2022 – aujourd’hui

Pilotage d’un projet immobilier PPE de 8 logements, de la conception à la mise en exploitation.

### Administrateur – Groupe Alpelac SA – Neuchâtel, Suisse

2009 - 2025

Membre du conseil d’administration d’un groupe hôtelier régional de 120 chambres.

---

## Loisirs et engagements

---

### Président – La Galère Club Nautique d’Auvèrnier (GCNA)

À la tête de ce club de voile de plus de 300 membres depuis 2015, après y avoir dirigé la section voile. Implication dans la stratégie, l’animation du club, l’organisation des régates officielles (Jeudicup), ainsi que la représentation régionale. Pratique régulière de la voile en équipage avec participation à des régates locales et internationales (Bol d’Or Mirabaud, Coupe du lac de Neuchâtel, Spi Dauphine).

### Leadership associatif précoce

Chef de Groupe Scouts dans ma jeunesse, puis Président de l’équipe voile à l’EHL, avec à la clé l’organisation de l’achat d’un voilier Surprise et la structuration des entraînements étudiants.

---

## Compétences linguistiques

---

<b>Français</b>	Langue maternelle
<b>Anglais</b>	Courant
<b>Allemand</b>	Bon niveau professionnel
<b>Italien</b>	Notions de base

---

## Compétences techniques

---

### Windows 365

Word, Excel, PowerPoint

### Adobe Creative Cloud

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

### ERP

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

### CRM

Salesforce CRM solution, Odoo, Pipedrive, Meltwater, Brevo

### Ecommerce tools

Magento 2, Prestashop, WordPress / WooCommerce, Calleo, Google Analytics GA4 (SEO), Google ADS (SEA), Google Tag Manager (GTM), Looker Studio, SEMrush, Facebook Manager (SMO), Outil CMS, Mailchimp, Apollo, Instantly

---