

Arnaud Jacopin

4. Oktober 1985 | Verheiratet, 3 Kinder
Av. Soguel 19, 2035 Corcelles NE, Schweiz
+41 79 310 14 40 | arnaud.jacopin@bluewin.ch
arnaudjacopin.ch | linkedin.com/in/arnaud-jacopin

Leiter Strategie – Marke, Kommunikation & digitale Projekte

Markenstrategie, Innovation und Digitales aufeinander abstimmen, um das Unternehmen nachhaltig mit seinem Ökosystem zu verbinden.

Querschnittsführer mit mehr als 12 Jahren Erfahrung in der Leitung komplexer Projekte, Markenstrategie und Multichannel-Kommunikation. Anerkannter Experte für digitale Transformation, Entwicklung von E-Commerce-Plattformen und Aktivierung von Marketinginstrumenten (SEO/SEA/SMO). Fähigkeit, multidisziplinäre Teams um eine strategische Vision herum zu vereinen, Marken- und Unternehmensziele aufeinander abzustimmen und innovative Projekte mit Strenge, Kreativität und messbaren Auswirkungen zu steuern.

Fachgebiete

- Markenstrategie & Positionierung
- Management von übergreifenden Projekten (Digital, Print, Events).
- Brand Management & Multi-Channel-Kohärenz
- E-Commerce-Plattformen (Magento 2, WooCommerce)
- Digitales Marketing & Akquise (SEO, SEA, SMO)
- Teamführung & Governance
- Digitale Transformation & kollaborative Tools
- Entwicklung von Mehrmarken-/Mehrproduktprogrammen
- Institutionelle & redaktionelle Kommunikation

Berufliche Erfahrungen

VNV SA - La Chaux-de-Fonds, Schweiz **2024 - Heute**
Leiter Digitale Strategie & Produktkommunikation (Teilzeit)

Tätig bei einem Westschweizer IT-Dienstleister und betreue Kunden (KMU, Industrie, Medizin und Institutionen) bei der Digitalisierung ihrer B2B/B2C-Kommunikation. Parallel dazu bin ich auch an der Positionierungs- und Kommunikationsstrategie der intern entwickelten Softwareprodukte beteiligt. Strategische Beratung im Bereich digitales Marketing mit direkter Auswirkung auf die Online-Performance der Kunden.

- Beratung im Bereich digitale Kommunikation: Strukturierung von Schaufenster- und E-Commerce-Websites, SEO/SEA/SMO-Strategie, redaktionelle Inhalte.
- Begleitung der Kunden bei der Formalisierung ihrer digitalen Identität und der Aktivierung ihrer Kanäle (Web, Netzwerke, Automatisierung).
- Entwicklung von Einführungs- und Kommunikationsstrategien für die hauseigenen Produkte: Slurpy (ETL/iPaaS) und Écluse (PIM).
- Koordination der Marketingmaßnahmen rund um diese Lösungen: Botschaften, Zielgruppen, Verkaufsinstrumente, Branding.
- Strukturierung von Kommunikations-Ökosystemen, die mit den Geschäftszielen der Kunden wie auch der internen Produkte übereinstimmen.
- Beteiligung an der Aufwertung von VNV als Akteur der kommunikations- und leistungsorientierten digitalen Transformation.

Bergeon SA - La Chaux-de-Fonds, Schweiz **2024 - Heute**
Marketing Manager (Teilzeit)

Als Marketingleiter steuere ich die globale Strategie von Bergeon SA, einer emblematischen Marke für Schweizer Uhrenwerkzeuge. Meine Rolle ist transversal und reicht von der Verwaltung des Produktportfolios über die Multichannel-Kommunikation bis hin zur Teamleitung. Ziel ist es, die Marke zum Strahlen zu bringen, indem ihre Kohärenz auf allen Märkten, in der Schweiz und im Ausland, gestärkt wird.

- Überwachung des Produktsortiments und Festlegung der Prioritäten für die Hervorhebung je nach Zielmarkt.

- Steuerung der Neugestaltung der E-Commerce-Plattform Magento 2 mit starker Ausrichtung auf UX und Performance.
- Umsetzung einer Katalog- und Printstrategie, die auf die Geschäftsziele und die Markenpositionierung abgestimmt ist.
- Konzeption und Umsetzung von Multichannel-Kommunikationsinstrumenten: Produktblätter, redaktionelle Inhalte, Messeunterlagen, Fachpresse.
- Betreuung des Marketingteams und Koordination mit anderen Abteilungen (Verkauf, Produktion, Management).
- Stärkung der Markenkohärenz über alle Kontaktpunkte hinweg, in der Schweiz und international.

Bucher et Walt SA - Saint-Blaise, Schweiz **2019 à 2023**
Marketing Direktor, BW Group

Marketingleiter für alle Marken und Tochtergesellschaften der Gruppe in der Schweiz und in Europa, mit einer entscheidenden Rolle bei der Übernahme und Entwicklung von Dakine Europe SAS. Verantwortlich für die Leitung eines erweiterten Marketingteams, die Definition einer einheitlichen B2B-Strategie in Verbindung mit den Verkaufskräften und die Koordination mit dem US-Hauptsitz für Marketingpläne und Budgetverwaltung auf paneuropäischer Ebene.

- Leitung eines 11-köpfigen Teams (intern & extern) auf europäischer Ebene.
- Entwurf und Umsetzung der B2B-Marketingstrategie für die gesamte Gruppe.
- Implementierung eines E-Commerce-Ökosystems für Dakine Europe: mehrere Lagerorte, mehrere Sprachen, mehrere Märkte.
- Optimierung der digitalen Leistung: Audit, Monitoring, kontinuierliche Verbesserung der Händler-Websites.
- Betreuung von Projekten zur digitalen Transformation: CRM, PIM, Daten- und Reporting-Tools, kollaborative Lösungen.
- Aktive Teilnahme an kommerziellen Feldoperationen (Messen, B2B-RDVs, Kundenpräsentationen) in der gesamten EU.

Leiter Digitale & Produkt-Strategie **2017 - 2019**

Verantwortlich für die Definition und Umsetzung der Multi-Produkt-Marketingstrategie für die Marken der Gruppe in der Schweiz. Steuerung des gesamten Medienmix (Print, Digital, Audiovisuell) und operatives Management des Marketingteams. Entwicklung von Kommunikationsinstrumenten, Content-Plattformen und E-Commerce-Strukturen, die auf die einzelnen Marken zugeschnitten sind.

- Leitung und Überwachung grosser E-Commerce-Strukturen, die auf unterschiedlichen Markenidentitäten und Produktpaletten auf dem Schweizer Markt aufbauen.
- Einsatz leistungsstarker Marketinghebel (E-Mailings, SEO, SEA, SMO, Affiliate Marketing) zur Unterstützung der digitalen Strategie und der Kundenakquise.

Obrist SA - Vevey, Schweiz **2014 - 2017**
E-Commerce Manager

Umsetzung strategischer Verkaufs- und Marketinginitiativen für die Unternehmenswebsite, in Zusammenarbeit mit dem Social Media Manager zur Entwicklung der Inhaltsstrategie. Komplette Neugestaltung der Website und Neupositionierung der Social-Media-Strategie zur Verbesserung des Nutzerengagements. Leitung der Einführung der B2B-Plattform, Durchführung einer Marktstudie und Entwicklung des Produktangebots. Insgesamt wurde die Online-Präsenz durch ein strukturiertes und kanalübergreifendes Webmarketing (E-Mailings, SEO, SEA, SMO, Affiliate Marketing) gestärkt.

Schenk SA - Rolle, Schweiz. **2013 - 2014**
Projektleiter *(BEFRISTETER VERTRAG)*

Aktiver Beitrag zur Einrichtung und Einführung einer neuen Internetplattform, mit einer Schlüsselrolle bei der Annahme der Lösung durch die Endbenutzer dank gezielter Begleitung und Schulungen. Vollständige Leitung der Implementierung eines Salesforce CRM, einschließlich Projektüberwachung, Prozessmodellierung und Einhaltung von Lieferterminen.

Ausbildungen und Zertifizierungen

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

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

Parallele Tätigkeiten

Präsident - Soguel Immo SA - Corcelles, Schweiz. 2022 - heute
Steuerung eines Stockwerkeigentumsprojekts mit 8 Wohneinheiten von der Planung bis zur Inbetriebnahme.

Mitglied des Verwaltungsrats - Groupe Alpelac SA - Neuchâtel, Schweiz. 2009 - 2025
Mitglied des Verwaltungsrats einer regionalen Hotelgruppe mit 120 Zimmern.

Freizeit und Engagement

Vorsitzender - La Galère Club Nautique d'Auvernier (GCNA).
Steht seit 2015 an der Spitze dieses Segelclubs mit über 300 Mitgliedern, nachdem er dort die Segelabteilung geleitet hatte. Beteiligung an der Strategie, der Gestaltung des Clublebens, der Organisation von offiziellen Regatten (Jeudicup) sowie der regionalen Vertretung. Regelmäßiges Crew-Segeln mit Teilnahme an lokalen und internationalen Regatten (Bol d'Or Mirabaud, Coupe du lac de Neuchâtel, Spi Dauphine).

Frühe Führungsrolle in Vereinen
In meiner Jugend war ich Gruppenleiter bei den Pfadfindern, später Präsident des Segelteams an der EHL, wobei ich den Kauf eines Surprise-Segelboots organisierte und das Studententraining strukturierte.

Sprachliche Fähigkeiten

Französisch	Muttersprache
Englisch	Fließend
Deutsch	Gute berufliche Kenntnisse
Italienisch	Grundlegende Kenntnisse

Technische Fähigkeiten

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 Lösung, 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), CMS-Tool, Mailchimp, Apollo, Instantly